



Aktivierung eigener Entwicklungskosten und Bilanzpolitik

Eine theoretische und empirische Analyse von HGB-Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen

Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades

Doctor rerum politicarum (Dr. rer. pol.)

vorgelegt von

Dipl.-Kfm. techn. Julian Hahn

Erstgutachter: Prof. Dr. Reiner Quick

Zweitgutachterin: Prof. Dr. Anette von Ahsen

Darmstadt 2019

Hahn, Julian: Aktivierung eigener Entwicklungskosten und Bilanzpolitik. Eine theoretische und empirische Analyse von HGB-Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen.

Darmstadt, Technische Universität Darmstadt

Veröffentlichungsjahr der Dissertation auf TUpriints: 2020

Tag der mündlichen Prüfung: 11.12.2019

Nutzungsrechte gemäß UrhG

Danksagung

Die vorliegende Dissertation wurde im Dezember 2019 vom Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der Technischen Universität Darmstadt angenommen. Der erfolgreiche Abschluss meiner Promotion wäre nicht ohne die Unterstützung mehrerer Personen innerhalb und außerhalb des Universitätsbereichs möglich gewesen, denen ich an dieser Stelle meinen besonderen Dank aussprechen möchte.

Ganz herzlich bedanken möchte ich mich zuerst bei meinem Doktorvater, Herrn Professor Dr. Reiner Quick, für die langjährige wissenschaftliche Betreuung und die mir eingeräumte akademische Freiheit bei der Erstellung meiner Arbeit. Frau Professorin Dr. Anette von Ahsen danke ich vielmals für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens und dessen zügige Fertigstellung.

Bedanken möchte ich mich auch bei den Mitarbeitern des Fachgebiets Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung der Technischen Universität Darmstadt für die fachlichen Diskussionen und konstruktiven Anmerkungen. Außerhalb des Hochschulbereichs gilt mein Dank zunächst meinen Freunden und Bekannten, die während meiner Zeit als Doktorand stets Verständnis gezeigt haben, wenn ich bei anstehenden Freizeitaktivitäten nicht immer mit dabei sein konnte.

Der größte Dank gilt meiner Familie, die mir immer den notwendigen Rückhalt dafür gegeben hat, dass ich das sich über mehrere Jahre erstreckende Promotionsprojekt erfolgreich abschließen konnte. Ganz besonders möchte ich mich bei meiner Frau Veronika für das sorgfältige Korrekturlesen sowie ihre liebevolle Unterstützung und die stetige Rücksichtnahme während der nebenberuflichen Anfertigung dieser Arbeit bedanken. Schließlich gebührt vor allen meinen Eltern ein großes Dankeschön für ihr unermüdliches Engagement mit Blick auf meinen akademischen und beruflichen Bildungsweg. Sie haben mich während aller Phasen der Erstellung meiner Dissertation in jeglicher Hinsicht gefördert und fortwährend motiviert. Meiner Frau und meinen Eltern sei diese Arbeit gewidmet.

Stuttgart, im Februar 2020

Julian Hahn

Inhaltsübersicht

Abkürzungsverzeichnis	XV
Symbolverzeichnis	XXII
Verzeichnis der Variablen.....	XXV
Abbildungsverzeichnis	XXVII
Tabellenverzeichnis	XXVIII
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Relevanz der Arbeit.....	1
1.2 Erkenntnisinteressen der Arbeit	3
1.3 Gang der Untersuchung	4
2 Theoretischer Bezugsrahmen bilanzpolitischer Entscheidungen	9
2.1 Neue Institutionenökonomik als Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers	9
2.2 Verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers	39
3 Externe Rechnungslegung und Bilanzpolitik.....	47
3.1 Der HGB-Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen	47
3.2 Funktionen der externen Rechnungslegung	49
3.3 Beeinflussung der externen Rechnungslegung mittels Bilanzpolitik.....	55
4 Möglichkeiten und Grenzen der handelsrechtlichen Aktivierung eigener Entwicklungskosten.....	111
4.1 Entstehungsgeschichte der aktuellen gesetzlichen Regelung.....	111
4.2 Ansatzvorschriften für eigene Entwicklungskosten.....	115
4.3 Bewertungsvorschriften für eigene Entwicklungskosten.....	142
4.4 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften eigener Entwicklungskosten.....	147
4.5 Latente Steuern infolge der Aktivierung eigener Entwicklungskosten und deren Ergebniswirkung	150
4.6 Bilanzanalyse und Aktivierung eigener Entwicklungskosten	152
5 Stand der empirischen Forschung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten	154
5.1 Unterscheidung der Forschungsrichtungen	154
5.2 Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten.....	155
5.3 Studien zur Relevanz und Verlässlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten	199
5.4 Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB- Abschluss	223
5.5 Studien zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im HGB-Abschluss	231
6 Empirische Untersuchung der Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.....	246
6.1 Herleitung der Hypothesen	246

6.2 Modellbildung	264
6.3 Untersuchungsdesign und Stichprobe	288
6.4 Ergebnisse der empirischen Untersuchung	301
6.5 Aussagegrenzen der empirischen Untersuchung	364
7 Zusammenfassung und Ausblick	367
Anhang	379
Literaturverzeichnis	390
Urteils- und Beschlussverzeichnis	478

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	XV
Symbolverzeichnis	XXII
Verzeichnis der Variablen	XXV
Abbildungsverzeichnis	XXVII
Tabellenverzeichnis	XXVIII
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Relevanz der Arbeit	1
1.2 Erkenntnisinteressen der Arbeit	3
1.3 Gang der Untersuchung	4
2 Theoretischer Bezugsrahmen bilanzpolitischer Entscheidungen	9
2.1 Neue Institutionenökonomik als Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers	9
2.1.1 Wesensmerkmale der Neuen Institutionenökonomik und Auswahl eines geeigneten Ansatzes	9
2.1.2 Prinzipal-Agenten-Theorie als geeigneter theoretischer Bezugsrahmen	14
2.1.2.1 Grundmodell der Prinzipal-Agenten-Theorie	14
2.1.2.1.1 Charakterisierung einer Prinzipal-Agenten-Beziehung	14
2.1.2.1.2 Typen von Informationsproblemen	17
2.1.2.1.3 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme	20
2.1.2.2 Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern	24
2.1.2.2.1 Charakterisierung der Beziehung zwischen Anteilseignern und Gläubigern	24
2.1.2.2.2 Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern	25
2.1.2.2.3 Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Gläubigern	26
2.1.2.2.4 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme zwischen Anteilseignern und Gläubigern	27
2.1.2.3 Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	31
2.1.2.3.1 Charakterisierung der Beziehung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	31
2.1.2.3.2 Interessendivergenzen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	32
2.1.2.3.3 Informationsasymmetrien zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	33
2.1.2.3.4 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	34
2.1.2.4 Funktion der externen Rechnungslegung aus agency-theoretischer Sicht	37
2.2 Verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers	39

2.2.1 Charakterisierung und Annahmen der Verhaltensökonomik.....	39
2.2.2 Aussagen der Prospect Theory zum Entscheidungsverhalten	40
2.2.3 Besondere Bedeutung der Ankerheuristik für das Entscheidungsverhalten	43
2.2.4 Schlussfolgerungen für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers	44
3 Externe Rechnungslegung und Bilanzpolitik.....	47
3.1 Der HGB-Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen	47
3.1.1 Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses	47
3.1.2 Konzernabschluss nach HGB und IFRS	48
3.2 Funktionen der externen Rechnungslegung	49
3.2.1 Funktionen und Bedeutung von Jahres- und Konzernabschluss.....	49
3.2.2 Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit der Abschlussinformationen	53
3.3 Beeinflussung der externen Rechnungslegung mittels Bilanzpolitik.....	55
3.3.1 Definition und Grundlagen der Bilanzpolitik	55
3.3.2 Grenzen der Bilanzpolitik.....	59
3.3.3 Entscheidungsträger der Bilanzpolitik	63
3.3.4 Adressaten der externen Rechnungslegung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen und ihre Informationsinteressen	65
3.3.5 Ziele der Bilanzpolitik.....	74
3.3.5.1 Systematisierung der Ziele	74
3.3.5.2 Finanzpolitische Ziele	75
3.3.5.3 Publizitätspolitische Ziele.....	77
3.3.5.3.1 Definition und Abgrenzung	77
3.3.5.3.2 Beeinflussung des Entscheidungsverhaltens der Abschlussadressaten	78
3.3.5.3.3 Zielkonflikte im Rahmen der publizitätspolitischen Ziele	80
3.3.5.3.4 Bilanzpolitische Intention des Abschlusserstellers im Rahmen der Verhaltensbeeinflussung der Adressaten.....	81
3.3.5.4 Individuelle Ziele des Abschlusserstellers	82
3.3.6 Empirische Evidenz zu den Beweggründen für Bilanzpolitik	83
3.3.6.1 Bilanzpolitisches Entscheidungsverhalten.....	83
3.3.6.2 Ergebniserhöhung	85
3.3.6.3 Ergebnisminderung.....	90
3.3.6.4 Ergebnisglättung	93
3.3.6.5 Erreichung von Ergebniszielgrößen	96
3.3.7 Maßnahmen der Bilanzpolitik	98
3.3.7.1 Sachverhaltsgestaltende Bilanzpolitik	98
3.3.7.2 Sachverhaltsdarstellende Bilanzpolitik	100
3.3.8 Auswahlkriterien bilanzpolitischer Maßnahmen	104
3.3.8.1 Wirkungsbreite	105

3.3.8.2	Wirkungsdauer.....	106
3.3.8.3	Flexibilität.....	106
3.3.8.3.1	Teilbarkeit.....	106
3.3.8.3.2	Bindewirkung.....	107
3.3.8.3.3	Aufschiebbarkeit.....	107
3.3.8.4	Erkennbarkeit.....	108
3.3.8.5	Sicherheit und Testierbarkeit.....	109
3.3.8.6	Kosten und Nutzen.....	110
4	Möglichkeiten und Grenzen der handelsrechtlichen Aktivierung eigener Entwicklungskosten.....	111
4.1	Entstehungsgeschichte der aktuellen gesetzlichen Regelung.....	111
4.2	Ansatzvorschriften für eigene Entwicklungskosten.....	115
4.2.1	Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten.....	115
4.2.1.1	Einzelverwertbarkeit dem Grunde nach.....	115
4.2.1.2	Einzelverwertbarkeit zum Zeitpunkt der Bilanzierung.....	117
4.2.2	Die konkrete Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten.....	119
4.2.2.1	Systematisierung der gesetzlichen Aktivierungsvorschriften.....	119
4.2.2.2	Zweiteilung der Voraussetzungen zum Nachweis der konkreten Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten.....	120
4.2.2.3	Aktivierungsvoraussetzungen, die an den vorhandenen Vermögensgegenstand anknüpfen.....	122
4.2.2.3.1	Eigenschaft der Immaterialität.....	122
4.2.2.3.2	Zugehörigkeit zum Anlagevermögen.....	124
4.2.2.3.3	Einstufung als selbst geschaffen.....	125
4.2.2.3.4	Ausschluss eines gesetzlichen Aktivierungsverbots.....	127
4.2.2.3.5	Stadium der Entwicklungsphase.....	129
4.2.2.4	Aktivierungsvoraussetzungen, die an den zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen.....	131
4.2.2.4.1	Technische Realisierbarkeit.....	132
4.2.2.4.2	Adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen.....	133
4.2.2.4.3	Fertigstellungsabsicht.....	134
4.2.2.4.4	Verlässliche Kostenzurechnung auf den zu entwickelnden Vermögensgegenstand.....	134
4.2.2.4.5	Beachtung der zeitlichen und sachlichen Ansatzstetigkeit.....	136
4.2.3	Zusammenfassende Betrachtung der Aktivierungsvoraussetzungen und der damit verbundenen Ermessensspielräume.....	140
4.3	Bewertungsvorschriften für eigene Entwicklungskosten.....	142
4.3.1	Kostenbestandteile und zeitlicher Umfang der Herstellungskosten bei der Erstbewertung.....	142

4.3.2 Abschreibungen und Nutzungsdauer der aktivierten eigenen Entwicklungskosten bei der Folgebewertung.....	144
4.3.3 Zusammenfassende Betrachtung der Wahlrechte und Ermessensspielräume bei der Bewertung.....	146
4.4 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften eigener Entwicklungskosten.....	147
4.4.1 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften im Jahres- und Konzernabschluss	147
4.4.2 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften im Lage- und Konzernlagebericht	149
4.5 Latente Steuern infolge der Aktivierung eigener Entwicklungskosten und deren Ergebnisauswirkung	150
4.6 Bilanzanalyse und Aktivierung eigener Entwicklungskosten	152
5 Stand der empirischen Forschung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten	154
5.1 Unterscheidung der Forschungsrichtungen	154
5.2 Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten.....	155
5.2.1 Strukturierung der Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten.....	155
5.2.2 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht gemäß dem HGB in Deutschland.....	155
5.2.2.1 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2014).....	155
5.2.2.2 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2016).....	156
5.2.2.3 Die Studie von EIERLE/THER (2018).....	158
5.2.2.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik.....	159
5.2.2.5 Kritische Würdigung und Einschränkung der Übertragbarkeit der Studien	160
5.2.3 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich	163
5.2.3.1 Die Studie von HÖLLERSCHMID (2010)	163
5.2.3.2 Die Studie von ZICKE (2014).....	164
5.2.3.3 Die Studie von KAVVADIAS (2014)	165
5.2.3.4 Die Studie von DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015)	166
5.2.3.5 Die Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016).....	167
5.2.3.6 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik.....	168
5.2.4 Internationale Untersuchungsergebnisse zur Aktivierung eigener F&E-Kosten	171
5.2.4.1 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Frankreich	171
5.2.4.1.1 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006).....	171
5.2.4.1.2 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)	172
5.2.4.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik.....	173
5.2.4.2 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Großbritannien	174
5.2.4.2.1 Die Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007).....	174
5.2.4.2.2 Die Studie von OSWALD (2008).....	176

5.2.4.2.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik	176
5.2.4.3 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA	178
5.2.4.3.1 Die Studie von DALEY/VIGELAND (1983) und DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999).....	178
5.2.4.3.2 Die Studie von ABOODY/LEV (1998)	179
5.2.4.3.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik	179
5.2.4.4 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht in Australien und Kanada	180
5.2.4.4.1 Die Studie von PERCY (2000)	180
5.2.4.4.2 Die Studie von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001)	181
5.2.4.4.3 Die Studie von WYATT (2005)	182
5.2.4.4.4 Die Studie von TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007)	182
5.2.4.4.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik	183
5.2.4.5 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Italien	185
5.2.4.5.1 Die Studie von PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008).....	185
5.2.4.5.2 Die Studie von MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008).....	186
5.2.4.5.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik	187
5.2.5 Zusammenfassung der Studienergebnisse zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten	188
5.3 Studien zur Relevanz und Verlässlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten	199
5.3.1 Vorbemerkung zum Konzept der Wertrelevanzforschung	199
5.3.2 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht gemäß den IFRS in Deutschland	200
5.3.2.1 Die Studie von DINH/SCHULTZE (2011).....	200
5.3.2.2 Die Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016).....	201
5.3.2.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	202
5.3.3 Internationale Untersuchungsergebnisse	203
5.3.3.1 Untersuchungsergebnisse für Frankreich.....	203
5.3.3.1.1 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006).....	203
5.3.3.1.2 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)	204
5.3.3.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	205
5.3.3.2 Untersuchungsergebnisse für Großbritannien.....	205
5.3.3.2.1 Die Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007).....	205
5.3.3.2.2 Die Studie von OSWALD (2008).....	206
5.3.3.2.3 Die Studie von TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011).....	207
5.3.3.2.4 Die Studie von SHAH/LIANG/AKBAR (2013)	207
5.3.3.2.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	208

5.3.3.3 Untersuchungsergebnisse für die USA	210
5.3.3.3.1 Die Studie von LEV/SOUGIANNIS (1996)	210
5.3.3.3.2 Die Studie von ABOODY/LEV (1998)	211
5.3.3.3.3 Die Studie von HEALY/MYERS/HOWE (2002)	211
5.3.3.3.4 Die Studie von CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003).....	212
5.3.3.3.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	213
5.3.3.4 Untersuchungsergebnisse für Australien und Kanada	214
5.3.3.4.1 Die Studie von AHMED/FALK (2006)	214
5.3.3.4.2 Die Studie von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001).....	215
5.3.3.4.3 Die Studie von CALLIMACI/LANDRY (2004).....	216
5.3.3.4.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	217
5.3.4 Zusammenfassung der Studienergebnisse zur Relevanz und Verlässlichkeit aktivierter eigener F&E-Kosten.....	217
5.4 Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB- Abschluss	223
5.4.1 Befragungen von Kreditinstituten	223
5.4.1.1 Die Studie von RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009)	223
5.4.1.2 Die Studie von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009).....	224
5.4.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	225
5.4.2 Befragungen von Unternehmen und Interessengruppen	225
5.4.2.1 Die Studie von WEINAND/WOLZ (2009).....	225
5.4.2.2 Die Studie von EIERLE/HALLER (2010)	226
5.4.2.3 Die Studie von FROSCHHAMMER/HALLER (2013).....	226
5.4.2.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	227
5.4.3 Zusammenfassung der Befragungsergebnisse zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss.....	228
5.5 Studien zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im HGB-Abschluss	231
5.5.1 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen.....	231
5.5.1.1 Die Studie von von KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011).....	231
5.5.1.2 Die Studie von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)	232
5.5.1.3 Die Studien von FROSCHHAMMER/HALLER (2012) und FROSCHHAMMER/HALLER (2013).....	233
5.5.1.4 Die Studie von VON KEITZ/GLOTH (2013).....	233
5.5.1.5 Die Studie von ANTONAKOPOULOS/KLAR (2013)	234
5.5.2 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen.....	235
5.5.2.1 Die Studie von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)	235
5.5.2.2 Die Studie von RIEG/HEYD (2013)	235

5.5.2.3 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2014)	236
5.5.2.4 Die Studie von EIERLE/THER (2018)	236
5.5.3 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse kapitalmarktorientierter und nicht- kapitalmarktorientierter Unternehmen	237
5.5.3.1 Die Studie von PHILIPPS (2011a)	237
5.5.3.2 Die Studie von PHILIPPS (2011b)	237
5.5.3.3 Die Studie von PAPENFUß/SCHMIDT (2012)	238
5.5.3.4 Die Studie von DUSCHER (2014)	238
5.5.4 Untersuchungsergebnisse für HGB-Konzernabschlüsse	239
5.5.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	240
6 Empirische Untersuchung der Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten	246
6.1 Herleitung der Hypothesen	246
6.1.1 Begründung der Hypothesen	246
6.1.2 Beziehung zu Gläubigern	246
6.1.3 Beziehung zu Anteilseignern	250
6.1.4 Geplanter Unternehmensverkauf	253
6.1.5 Aktuelle Ertragslage	254
6.1.6 Anreiz für Ergebnisglättung	255
6.1.7 Erfolg im Bereich Forschung und Entwicklung	257
6.1.8 Unternehmensalter und Unternehmenswachstum	259
6.1.9 Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände	261
6.1.10 Unternehmensgröße	262
6.2 Modellbildung	264
6.2.1 Abhängige Variable	264
6.2.2 Unabhängige Variablen	265
6.2.2.1 Vorbemerkung zur erforderlichen Bereinigung der Aktivierung	265
6.2.2.2 Finanzlage	265
6.2.2.3 Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	267
6.2.2.4 Unternehmensverkauf	268
6.2.2.5 Ertragslage	268
6.2.2.6 Anreiz für Ergebnisglättung	269
6.2.2.7 Erfolg im Bereich Forschung und Entwicklung	270
6.2.2.8 Unternehmenswachstum und Unternehmensalter	270
6.2.2.9 Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände	271
6.2.2.10 Unternehmensgröße	272
6.2.2.11 Kontrollvariablen	272
6.2.3 Mathematisch-statistische Grundlagen der logistischen Regressionsanalyse	275

6.2.3.1 Begründung für die Anwendung der logistischen Regressionsanalyse	275
6.2.3.2 Ansatz des logistischen Regressionsmodells.....	277
6.2.3.3 Maximum-Likelihood-Schätzer	279
6.2.3.4 Voraussetzungen zur Durchführung einer logistischen Regressionsanalyse	280
6.2.3.5 Beurteilung der Güte eines logistischen Regressionsmodells	282
6.2.3.6 Prüfung und Interpretation einzelner Regressionskoeffizienten.....	286
6.3 Untersuchungsdesign und Stichprobe	288
6.3.1 Grundgesamtheit der empirischen Untersuchung.....	288
6.3.2 Untersuchungszeitraum.....	291
6.3.3 Erläuterung des Untersuchungsdesigns	292
6.3.3.1 Auswahl des Untersuchungsdesigns.....	292
6.3.3.2 Durchführung der Case-Control Study bzw. des Choice-based Sampling	293
6.3.3.3 Choice-based Sampling bei Anwendung einer logistischen Regressionsanalyse	295
6.3.4 Zusammensetzung der beiden Teilstichproben	296
6.3.4.1 Teilstichprobe A (Aktivierer).....	296
6.3.4.2 Teilstichprobe B (Nicht-Aktivierer)	297
6.4 Ergebnisse der empirischen Untersuchung	301
6.4.1 Deskriptive Statistik und Ergebnisse univariater Analysen	301
6.4.1.1 Lage- und Streuungsmaße	301
6.4.1.2 Entwicklung der Anzahl an Unternehmen mit aktivierten eigenen Entwicklungskosten	303
6.4.2 Ergebnisse bivariater Analysen	305
6.4.2.1 Ergebnisse der t-Tests und Mann-Whitney-U-Tests	305
6.4.2.2 Ergebnisse der Chi-Quadrat-Tests.....	310
6.4.2.3 Analysen zu den Kontrollvariablen	311
6.4.2.4 Effektstärke im Rahmen der bivariaten Analysen.....	315
6.4.2.5 Zusammenfassung der bivariaten Analysen	318
6.4.3 Ergebnisse der multivariaten Analysen	320
6.4.3.1 Prüfung der Modellprämissen.....	320
6.4.3.2 Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse	327
6.4.3.2.1 Ergebnisse zur Modellgüte	327
6.4.3.2.2 Ergebnisse zur Parameterschätzung	329
6.4.3.2.3 Relative Effektstärke der unabhängigen Variablen	334
6.4.3.3 Sensitivitätsanalysen zur Robustheitsprüfung der Ergebnisse	336
6.4.3.3.1 Ausschluss einzelner unabhängiger Variablen	336
6.4.3.3.2 Alternative Operationalisierung potenzieller Einflussfaktoren	340
6.4.3.3.3 Ausreißerdiagnostik	348
6.4.3.4 Zusammenfassung der Ergebnisse der multivariaten Analysen	353

6.4.4 Ergänzende Analyse der Teilstichprobe Aktivierer.....	356
6.4.4.1 Zielsetzung der ergänzenden Untersuchung.....	356
6.4.4.2 Erfüllung der mit der Aktivierung verbundenen Informationspflichten.....	356
6.4.4.3 Auswirkungen der Wahlrechtsausübung auf den Konzernabschluss	358
6.4.4.4 Erreichung von Ergebniszielgrößen	361
6.4.4.5 Fazit der Ergebnisse der ergänzenden Analyse der Teilstichprobe Aktivierer.....	363
6.5 Aussagegrenzen der empirischen Untersuchung	364
7 Zusammenfassung und Ausblick	367
Anhang	379
Literaturverzeichnis	390
Urteils- und Beschlussverzeichnis	478

Abkürzungsverzeichnis

A

a. A.	andere Ansicht
a. F.	alte Fassung
AASB	Australian Accounting Standards Board
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
ARegV	Anreizregulierungsverordnung
Art.	Artikel
ASC	Accounting Standard Codification
Aufl.	Auflage

B

BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Bd.	Band
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie e. V.
BFH	Bundesfinanzhof
Big 4	Bezeichnung für die vier größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften der Welt
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilRUG	Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtliniengesetz
BMJ	Bundesministerium der Justiz
BR-Drucks.	Bundesratsdrucksache
bspw.	beispielsweise
BT-Drucks.	Bundestagsdrucksache

bzw. beziehungsweise

C

ca. circa

CSR Corporate Social Responsibility

D

d. h. das heißt

DAX Deutscher Aktienindex

DAX30 Deutscher Aktienindex der 30 größten deutschen Unternehmen

DAXplus Deutscher Aktienindex der 30 größten deutschen Familienunternehmen
Family 30

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg

DIHK Deutscher Industrie und Handelstag e. V.

DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.

DPR Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung e. V.

DRS Deutsche(r) Rechnungslegungs Standard(s)

DRSC Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee e. V.

Drucks. Drucksache

E

€ Euro

e. V. eingetragener Verein

EBIT Earnings Before Interest and Taxes

EBT Earnings Before Taxes

EG Europäische Gemeinschaft

EGHGB Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch

EK Eigenkapital

et al.	et alii/et aliae
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
evtl.	eventuell
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EY	Ernst & Young

F

F&E	Forschung und Entwicklung
FASB	Financial Accounting Standards Board
FERC	Future Earnings Response Coefficient
FK	Fremdkapital
Fn.	Fußnote

G

GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung

H

H	Hypothese
h. M.	herrschende Meinung
HDAX	Aktienindex aller Unternehmen des DAX, MDAX und TecDAX

HFA	Hauptfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben
Hs.	Halbsatz
http	hypertext transfer protocol

I

i. d. R.	in der Regel
i. H. v.	in Höhe von
i. S. d.	im Sinne des
i. S. v.	im Sinne von
i. V. m.	in Verbindung mit
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
IDW PS	IDW Prüfungsstandard
IDW RH HFA	IDW Rechnungslegungshinweis des Hauptfachausschusses
IDW RS HFA	IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung des Hauptfachausschusses
IFRS	International Financial Reporting Standard(-s)
IT	Informationstechnologie

J

Jg.	Jahrgang
-----	----------

K

KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien

L

lt.	laut
-----	------

M

MarkenG	Markengesetz
MDAX	Deutscher Aktienindex der größten auf die DAX30-Werte folgenden Unternehmen
Mio.	Millionen

N

n. F.	neue Fassung
n/a	not available
No.	Nummer
Nr.	Nummer

O

OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OHG	Offene Handelsgesellschaft
OLS	Ordinary Least Squares
o.	ohne

P

PublG	Publizitätsgesetz
-------	-------------------

R

rd.	rund
RG	Reichsgericht
Rn.	Randnummer(n)
ROA	Return on Assets

S

S.	Seite(n)
SDAX	Deutscher Aktienindex der größten auf die MDAX-Werte folgenden Unternehmen
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
SME	Small and Medium-sized Entities
sog.	sogenannte(n)/(r)/(s)
SOP	Statement of Position
Sp.	Spalte(n)
Stand.abw.	Standardabweichung

T

T€	Tausend Euro
TecDAX	Deutscher Aktienindex der 30 größten Technologieunternehmen unterhalb der DAX30-Unternehmen

U

u. a.	unter anderem
UK	United Kingdom (Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland)
UK-GAAP	United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles
US	United States
USA	United States of America

US-GAAP United States Generally Accepted Accounting Principles

usw. und so weiter

V

vgl. vergleiche

Vol. Volume

vs. versus

W

WpHG Wertpapierhandelsgesetz

www world wide web

Z

z. B. zum Beispiel

Symbolverzeichnis

*	p-Wert $< 0,1$ (10%-Signifikanzniveau), statistisch schwach signifikanter Zusammenhang
**	p-Wert $< 0,05$ (5%-Signifikanzniveau), statistisch signifikanter Zusammenhang
***	p-Wert $< 0,01$ (1%-Signifikanzniveau), statistisch hoch signifikanter Zusammenhang
D	Devianz
e	Euler'sche Zahl
i	Laufindex der Beobachtungen
j	Laufindex der Branche
k	Laufindex der Rechtsform
l	Laufindex des Geschäftsjahrs
L	Likelihood
L_0	Likelihood des Nullmodells
L_v	Likelihood des vollständigen Modells
LL	Log-Likelihood
ln	Natürlicher Logarithmus
LR	Likelihood-Ratio
m	Laufindex der unabhängigen Variablen
M	Anzahl der unabhängigen Variablen
n	Anzahl an Beobachtungen
n. s.	nicht signifikant

OR	Odds Ratio
P	Eintrittswahrscheinlichkeit
p-Wert	Signifikanzwert
Q-Q-Diagramm	Quantil-Quantil-Diagramm
R^2	Bestimmtheitsmaß
s	Standardabweichung einer Stichprobe
SE	Standardfehler
TOL	Toleranz
U	Testgröße des Mann-Whitney-U-Tests
VIF	Varianz-Inflations-Faktor (Variance Inflation Factor)
W	Wald-Statistik
x	unabhängige Variable
x_{im}	i-te Beobachtung der unabhängigen Variablen m
y	abhängige Variable
y_i	i-ter Beobachtungsfall hinsichtlich des beobachteten y-Werts der abhängigen Variable
z	Regressand im logistischen Regressionsmodell (latente Variable)
ZRESID	Standardisierte Pearson Residuen
Z-Wert	Testgröße des Mann-Whitney-U-Tests
β_m	Regressionskoeffizient der unabhängigen Variablen m
β_o	Regressionskonstante

ε	Residuen bzw. Fehlerterm
μ	Mittelwert
σ	Standardabweichung der Grundgesamtheit

Verzeichnis der Variablen

ACQUINTA	Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme
AGE	Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr
BENCH_BEAT	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen ausschließlich aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Vorjahrs erreichte oder ein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auswies
DCR	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0
DCR_AMOUNT	Erstmals aktivierter Betrag eigener Entwicklungskosten in Relation zur Bilanzsumme
EAR_EFFECT	Prozentuale Verbesserung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten
EBT	(Bereinigtes) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme
GROW	Relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr
ICR	(Bereinigter) operativer Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“
IND	Indikatorvariable, die die Unternehmensbranche erfasst
LEG_FORM	Indikatorvariable, die die Rechtsform erfasst
LEV	Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme
M_A	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0

MAN_SH	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0
RD_SUC	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0
SIZE	Logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme
SIZE_SALES	Logarithmierte Umsatzerlöse
SMOOTH	Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs
YEAR	Indikatorvariable, die das Untersuchungsjahr erfasst
Z_SCORE	(Bereinigter) Altman-Z'-Score

Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abbildung 1: Wertfunktion der Prospect Theory	41
Abbildung 2: Systematisierung bilanzpolitischer Instrumente	104
Abbildung 3: Behandlung nachträglicher Entwicklungskosten im Falle einer Modifikation	127
Abbildung 4: Zeitliche und sachliche Ansatzstetigkeit bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten	137
Abbildung 5: Ermessensspielräume im Rahmen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten	141
Abbildung 6: Verlauf der logistischen Funktion	277
Abbildung 7: Anteil des erstmals aktivierten Betrags eigener Entwicklungskosten an der Bilanzsumme	360
Abbildung 8: Veränderung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten	361

Tabellenverzeichnis

	Seite
Tabelle 1: Übersicht der typischen Agency-Probleme und mögliche Lösungsansätze	20
Tabelle 2: Entwicklung der Gesetzgebung zur Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens seit dem AktG 1965	114
Tabelle 3: Bilanzpolitische Spielräume bei der Bewertung eigener Entwicklungskosten	146
Tabelle 4: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen	160
Tabelle 5: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich	171
Tabelle 6: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Frankreich	174
Tabelle 7: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Großbritannien	177
Tabelle 8: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. eigener Kosten der Softwareentwicklung für kapitalmarktorientierte Unternehmen in den USA	180
Tabelle 9: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. immaterieller Vermögensgegenstände für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Australien und Kanada	185
Tabelle 10: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Italien	188
Tabelle 11: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß HGB in Deutschland	189
Tabelle 12: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich	190

Tabelle 13:	Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Frankreich	193
Tabelle 14:	Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Großbritannien	194
Tabelle 15:	Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA	195
Tabelle 16:	Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien und Kanada	196
Tabelle 17:	Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Italien	198
Tabelle 18:	Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Deutschland gemäß IFRS	218
Tabelle 19:	Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Frankreich	219
Tabelle 20:	Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Großbritannien	220
Tabelle 21:	Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA	221
Tabelle 22:	Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien und Kanada	222
Tabelle 23:	Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss	229
Tabelle 24:	Studien mit Erkenntnissen zur Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss	242
Tabelle 25:	Übersicht über die unabhängigen Variablen der empirischen Untersuchung	274
Tabelle 26:	Übersicht der zur Anwendung kommenden Gütemaße und des angestrebten Zielbereichs der logistischen Regressionsanalyse	286
Tabelle 27:	Zusammensetzung der untersuchten Teilstichprobe Aktivierer	297
Tabelle 28:	Zusammensetzung der untersuchten Teilstichprobe Nicht-Aktivierer	299

Tabelle 29:	Zusammenfassende Darstellung der Zusammensetzung der Gesamtstichprobe	300
Tabelle 30:	Lage- und Streuungsmaße für die Variablen der Regressionsmodelle	301
Tabelle 31:	Lage- und Streuungsmaße für weitere ausgewählte Unternehmenskennzahlen	302
Tabelle 32:	Häufigkeit der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten	303
Tabelle 33:	Ergebnisse des t-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern	307
Tabelle 34:	Ergebnisse des Mann-Whitney-U-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern	308
Tabelle 35:	Ergebnisse des Chi-Quadrat-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern	310
Tabelle 36:	Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich der Unternehmensbranche (Kontrollvariable)	313
Tabelle 37:	Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich der Rechtsform (Kontrollvariable)	314
Tabelle 38:	Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich des Untersuchungsjahres (Kontrollvariable)	315
Tabelle 39:	Effektstärke der signifikanten Variablen bei der Entscheidung zur Wahlrechtsausübung (Ergebnisse der bivariaten Analysen)	317
Tabelle 40:	Pearson-Korrelationsmatrix	322
Tabelle 41:	Spearman-Korrelationsmatrix	323
Tabelle 42:	Toleranz und VIF der unabhängigen Variablen des Regressionsmodells (Modell 1)	326
Tabelle 43:	Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 1)	328
Tabelle 44:	Effektstärke der signifikanten Variablen bei der Entscheidung zur Wahlrechtsausübung (Ergebnisse der multivariaten Analysen)	336

Tabelle 45:	Vergleichende Ergebnisgegenüberstellung der Regressionsmodelle im Rahmen der Sensitivitätsanalysen	338
Tabelle 46:	Pearson-Korrelationsmatrix mit zusätzlichen Variablen im Rahmen der Sensitivitätsanalysen	342
Tabelle 47:	Spearman-Korrelationsmatrix mit zusätzlichen Variablen im Rahmen der Sensitivitätsanalysen	343
Tabelle 48:	Toleranz und VIF der unabhängigen Variablen des Regressionsmodells (Modell 11)	344
Tabelle 49:	Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 11)	345
Tabelle 50:	Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 12)	347
Tabelle 51:	Identifikation von Ausreißern	350
Tabelle 52:	Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 13)	352
Tabelle 53:	Nachgewiesene Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten	355
Tabelle 54:	Anteil der Unternehmen mit unterlassener Anhangangabe	358
Tabelle 55:	Auswirkungen der Ausübung des Aktivierungswahlrechts (Teilstichprobe Aktivierer)	359
Tabelle 56:	Erreichung von Ergebniszielgrößen (Teilstichprobe Aktivierer)	362

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Relevanz der Arbeit

Die immateriellen Vermögensgegenstände gewinnen im Vergleich zu den materiellen Vermögensgegenständen mit dem Übergang von einer produktions- hin zu einer wissensbasierten Gesellschaft in der Wertschöpfungskette der Unternehmen zunehmend an Bedeutung.¹ Dieser Trend wird durch die gegenwärtige Digitalisierung nahezu aller Bereiche des Wirtschaftslebens noch weiter beschleunigt. Damit rücken immaterielle Vermögensgegenstände verstärkt auch in den Blickwinkel der externen Rechnungslegung.² Gleichwohl gelten deren Werte als nur schwer zu beziffern, da das Fehlen einer physischen Substanz zu erheblichen Objektivierungsschwierigkeiten führt. MOXTER (1979) hat dies bereits vor 40 Jahren zutreffend zum Ausdruck gebracht, indem er die immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens als „... ewige Sorgenkinder des Bilanzrechts“³ bezeichnete. Während für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens aufgrund ihrer wertmäßigen Objektivierung in Form eines Marktpreises bereits seit dem BiRiLiG im Jahr 1985 eine Aktivierungspflicht besteht, galt eine Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens bis zum Inkrafttreten des BilMoG im Jahr 2009 als nicht vereinbar mit den Grundfesten des deutschen Bilanzrechts.⁴ Im Schrifttum und in der Rechtsprechung wurde dies vor allem damit begründet, dass es das Vorsichtsprinzip gebieten würde, in der Bilanz nur solche Werte anzusetzen, die nach objektiven Maßstäben bestimmbar seien.⁵

Mit dieser langen Bilanzierungstradition wurde im Rahmen des BilMoG gebrochen, indem der deutsche Gesetzgeber in § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB ein Wahlrecht zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens einführte. Einschränkend hat er aber ein explizites Aktivierungsverbot für bestimmte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens kodifiziert, sodass im Ergebnis nur ein Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten verbleibt, das Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit ist. Das Wahlrecht gilt nicht nur im Jahresabschluss, sondern über § 298 Abs. 1 HGB auch im HGB-Konzernabschluss. Ziel der Neuregelung war es, die immateriellen Vermögensgegenstände stärker als bisher in den Fokus der Abschlussadressaten zu rücken und vor allem innovativen mittelständischen Unternehmen sowie Start-ups eine bessere Außendarstellung zu ermöglichen.⁶ Nicht zuletzt sollte die Neuregelung zur übergeordneten Zielsetzung des BilMoG beitragen, die Informationsfunktion der handelsrechtli-

¹ Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft (2001), S. 989; BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 49; MONFERRINI (2016), S. 1.

² Vgl. etwa NAUMANN (2017), S. 189; HILLMER (2017), S. 553; LOITZ (2017), S. M5.

³ MOXTER (1979), S. 1102.

⁴ Vgl. SCHWARZ (2006), S. 49; WÜSTEMANN (2007), S. I.

⁵ Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.1 zur Entstehungsgeschichte der Neuregelung im BilMoG.

⁶ So entsprechend BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 49.

chen Jahres- und Konzernabschlüsse zu stärken und eine moderate Annäherung an die IFRS zu bewirken,⁷ die für eigene Entwicklungskosten in IAS 38, Rn. 57 eine Aktivierungspflicht vorschreiben.⁸

Im Schrifttum wurde die Aufhebung des Aktivierungsverbots eigener Entwicklungskosten bereits während der Gesetzgebungsphase zum BilMoG kritisch diskutiert.⁹ Als wesentlicher Kritikpunkt wurde dabei vor allem angeführt, dass mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten erhebliche Objektivierungsschwierigkeiten und damit neue bilanzpolitische Spielräume für die Unternehmen verbunden seien, was zu einer Verringerung der Verlässlichkeit der Rechnungslegungsinformationen führen würde.¹⁰ Gerade die Abschlussadressaten äußerten bereits bei der Einführung des BilMoG Zweifel an der Verlässlichkeit aktivierter eigener Entwicklungskosten, wie insbesondere Befragungen von Kreditinstituten zeigten. Demnach verrechnen diese den Bilanzposten im Rahmen der Bonitätsanalyse häufig mit dem Eigenkapital.¹¹ In diesem Kontext drängt sich somit die Frage auf, aus welchen Beweggründen und mit welcher bilanzpolitischen Intention sich Unternehmen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. So wäre es einerseits möglich, dass die Unternehmen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts – wie vom Gesetzgeber vorgesehen – im Sinne der Informationsfunktion dazu nutzen, ihren Abschlussadressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Entsprechend könnten sich gerade jüngere, wachstumsstarke und innovative Unternehmen, die häufig besonders stark auf zusätzliches Eigen- und Fremdkapital angewiesen sind, bevorzugt für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Andererseits wäre es auch denkbar, dass die neuen bilanzpolitischen Spielräume von den Unternehmen vorwiegend in opportunistischem Sinne ausgeschöpft werden, um so z. B. eine schwache Finanz- und Ertragslage zu kaschieren.

Für HGB-Konzernabschlüsse liegen bislang noch keine empirischen Erkenntnisse dazu vor, weshalb sich Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.¹² Dies ist insofern überraschend, da dem Konzernabschluss als Informationsinstrument im Vergleich zum Jahresabschluss eine größere Bedeutung zukommt und daher die Entschlüsselung der Beweggründe bilanzpolitischer Maßnahmen gerade im Konzernabschluss von besonderer Relevanz ist.¹³ Die bestehende Forschungslücke soll mit der vorliegenden Arbeit geschlossen werden.

⁷ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 34 sowie S. 50.

⁸ Anzumerken ist, dass die IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen, die sog. IFRS for SMEs, im Gegensatz hierzu gemäß Rn. 18.14 ein Aktivierungsverbot beinhalten. Die IFRS for SMEs haben aber in Deutschland keinen rechtlich relevanten Anwendungsbereich, vgl. etwa DRIESCH/SENGER (2016), § 46, Rn. 6.

⁹ Vgl. auf der Basis der ursprünglich vom Gesetzgeber geplanten Aktivierungspflicht eigener Entwicklungskosten u. a. DOBLER/KURZ (2008); MOXTER (2008); MINDERMAN (2008); WEINAND/WOLZ (2009) und danach auf der Basis des Aktivierungswahlrechts u. a. WOLZ/JANSSEN (2009); WEINAND/WOLZ (2010); TRAN (2011).

¹⁰ Vgl. z. B. DOBLER/KURZ (2008), S. 489–490; S. 276; WOLZ/JANSSEN (2009), S. 88; WEINAND/WOLZ (2010), S. 135–138; TRAN (2011), S. 539–540.

¹¹ Vgl. etwa HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 220–221 sowie auch die Ausführungen in WEINAND/WOLZ (2010), S. 136–137.

¹² Der Stand der empirischen Forschung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten wird ausführlich in Kapitel 5 diskutiert.

¹³ Siehe hierzu im Detail die Ausführungen in Kapitel 3.2.1.

1.2 Erkenntnisinteressen der Arbeit

Aus der vorstehend aufgezeigten Problemstellung und dem bestehenden Forschungsbedarf ergibt sich die zentrale Forschungsfrage der vorliegenden Untersuchung:

Aus welchen Beweggründen und mit welcher bilanzpolitischen Intention entscheiden sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss?

Davon ausgehend lassen sich die folgenden sechs ergänzenden Forschungsfragen ableiten, die in der Arbeit beantwortet werden sollen:

- (1) Welche bilanzpolitischen Spielräume besitzen Unternehmen im Rahmen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten?
- (2) Welche Erkenntnisse können aus den bisher vorliegenden nationalen und internationalen Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten einerseits sowie zur Relevanz und Verlässlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten andererseits gezogen werden?
- (3) Wie häufig nutzen nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in ihrem Konzernabschluss das neu geschaffene Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten und wie entwickelte sich diese Anzahl in den ersten Jahren nach der Einführung des Wahlrechts?
- (4) Welche Schlussfolgerungen können aus Sicht der Abschlussadressaten im Rahmen der Bilanzanalyse gezogen werden, wenn ein Unternehmen sich für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Konzernabschluss entscheidet?
- (5) Welches bilanzpolitische Potenzial bietet das neu geschaffene Wahlrecht bzw. wie stark wirkt sich die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die im Konzernabschluss dargestellte Unternehmenslage aus?
- (6) Inwieweit ist es dem Gesetzgeber mit der Neuregelung der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten gelungen, die erwünschte Stärkung der Informationsfunktion sowie die Annäherung des HGB an die IFRS zu realisieren?

Die empirische Studie stellt also einen Beitrag zur Erklärung des Bilanzierungsverhaltens nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen¹⁴ dar, das empirisch deutlich weniger erforscht ist als dasjenige

¹⁴ Die Fokussierung auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen ergibt sich daraus, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen gemäß § 315e Abs. 1 und 2 HGB ihren Konzernabschluss zwingend nach den IFRS aufstellen müssen und damit nicht unter das Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten nach dem HGB fallen.

von kapitalmarktorientierten Unternehmen. Die Untersuchung erweitert den Erkenntnisstand der bisherigen empirischen Forschung in mehrfacher Hinsicht. Insbesondere wird erstmals herausgearbeitet, weshalb sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Die daraus gezogenen Schlussfolgerungen bezüglich der bilanzpolitischen Intention der Unternehmen sind für die Abschlussadressaten von besonderer Bedeutung. So tragen die Untersuchungsergebnisse u. a. zur Klärung der Frage bei, ob im Rahmen der Bilanzanalyse die aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten resultierenden Effekte wieder eliminiert werden sollten. Darüber hinaus geht aus den Studienergebnissen hervor, wie sich die Anzahl der Unternehmen, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden haben, in den Jahren nach der BilMoG-Umstellung entwickelte, was gerade für den Gesetzgeber von Interesse sein dürfte. Ferner zeigen die durchgeführten Analysen, welche Auswirkungen die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts auf die Darstellung der Finanz- und Ertragslage der Unternehmen hat und welches bilanzpolitische Potenzial das Wahlrecht für die Unternehmen bietet. Unternehmen, die eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Betracht ziehen, können den gewonnenen Erkenntnissen außerdem entnehmen, welche umfangreichen bilanzpolitischen Stellschrauben mit der Bilanzierung und Bewertung eigener Entwicklungskosten einhergehen, aber auch, welche Schwierigkeiten und Anforderungen dabei in der Praxis auftreten können und welche bilanzanalytischen Vor- und Nachteile die Ausübung des Aktivierungswahlrechts mit sich bringt. Aus den in der Arbeit gewonnenen empirischen Erkenntnissen zur Häufigkeit und zu den Beweggründen der Ausübung des Aktivierungswahlrechts sowie aus den diskutierten umfangreichen bilanzpolitischen Ermessensspielräumen *de lege lata* lassen sich überdies normative Forschungsergebnisse ableiten, die in Form von Empfehlungen dem Gesetzgeber zur Ausgestaltung der relevanten handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften *de lege ferenda* dienen können.

1.3 Gang der Untersuchung

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in sieben Kapitel. Nach dem einleitenden Kapitel 1 erfolgt in Kapitel 2 die theoretische Fundierung für das Entscheidungsverhalten der Abschlussersteller hinsichtlich der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten. Hierzu werden mit der Prinzipal-Agenten-Theorie und der Verhaltensökonomik zwei unterschiedliche Erklärungsansätze für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts herangezogen. Während die in Kapitel 2.1 erläuterte Prinzipal-Agenten-Theorie das Bilanzierungsverhalten insbesondere mit den vorhandenen Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Abschlusserstellern und Abschlussadressaten begründet, liefern die Prospect Theory und die Ankerheuristik einen in Kapitel 2.2 erläuterten ergänzenden verhaltenswissenschaftlichen Erklärungsansatz, der die Entscheidungen der Abschlussersteller vor allem auf Heuristiken und kognitive Verzerrungen zurückführt. Die aus Kapitel 2 gezogenen Schlussfolgerungen bilden die theoretische Basis, um im Rahmen der in Kapitel 6.1 folgenden Hypothesenherleitung zu begründen, weshalb sich bestimmte Unternehmen eher für als gegen die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden könnten.

Kapitel 3 beschäftigt sich mit den für die Arbeit relevanten Themenbereichen der externen Rechnungslegung und der Thematik der Bilanzpolitik. Da in der vorliegenden Arbeit HGB-Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen untersucht werden, wird in Kapitel 3.1 zunächst kurz erläutert, für welche Unternehmen eine Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses besteht, und verdeutlicht, dass die große Mehrheit der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen ihren Konzernabschluss nach HGB erstellt. Um die Bedeutung der Konzernabschlüsse – gerade auch im Vergleich zu den Jahresabschlüssen – aufzuzeigen, werden in Kapitel 3.2 die unterschiedlichen Funktionen von Jahres- und Konzernabschlüssen herausgearbeitet. Im Anschluss daran geht die Arbeit auf den Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit von Abschlussinformationen ein, der gerade für die Bilanzierung von eigenen Entwicklungskosten von zentraler Bedeutung ist. Da die vorliegende Arbeit zu ergründen versucht, welche bilanzpolitische Intention die Abschlussersteller verfolgen, beschäftigt sich Kapitel 3.3 intensiv mit dem Themenbereich der Bilanzpolitik. Hierzu werden zunächst die Kernmerkmale und die Grenzen der Bilanzpolitik, soweit sie für die vorliegende Arbeit relevant sind, herausgearbeitet und sodann die Entscheidungsträger der Bilanzpolitik sowie die unterschiedlichen Interessen der Abschlussadressaten konkretisiert. Da die vorliegende Arbeit nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen zum Gegenstand hat, wird hierbei im Speziellen auf die Interessen der Abschlussadressaten dieser Unternehmen näher eingegangen. Danach werden die unterschiedlichen Ziele der Bilanzpolitik, insbesondere diejenigen der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im HGB-Konzernabschluss, diskutiert. Darüber hinaus werden die verschiedenen Wirkungsrichtungen bilanzpolitischer Maßnahmen gezeigt. Anhand von Ergebnissen empirischer Untersuchungen wird in diesem Zusammenhang verdeutlicht, welche unterschiedlichen Beweggründe für Bilanzpolitik im Allgemeinen bestehen. Damit sollen erste Erkenntnisse gewonnen werden, welche bilanzpolitischen Gründe möglicherweise auch für die Ausübung des in der Arbeit untersuchten Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von Bedeutung sind. Nach einer Systematisierung der bilanzpolitischen Maßnahmen werden abschließend Kriterien zur Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Maßnahmen vorgestellt, anhand derer auch das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten beurteilt wird.

Kapitel 4 setzt sich kritisch mit der seit dem BilMoG im deutschen Bilanzrecht bestehenden gesetzlichen Regelung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten auseinander. Dabei wird herausgearbeitet, welche bilanzpolitischen Spielräume für die Unternehmen im Rahmen des Ansatzes und der Bewertung eigener Entwicklungskosten bestehen, um so die Forschungsfrage 1 zu beantworten. Um das vom Gesetzgeber mit dem BilMoG eingeführte Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten in den historischen Kontext des deutschen Handelsrechts einzuordnen, wird zunächst in Kapitel 4.1 skizziert, wie sich die Rechtslage zur Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände im Zeitablauf bis zum BilMoG im Jahr 2009 in Deutschland entwickelt hat. Danach werden in Kapitel 4.2 die Ansatzvoraussetzungen herausgearbeitet, die für die abstrakte und konkrete Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten erfüllt sein müssen, um von dem Aktivierungswahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB Gebrauch machen zu können. Dabei werden insbesondere die bilanzpolitischen Ermessensspielräume, die mit den Ansatzvoraussetzungen einhergehen, verdeutlicht. In diesem Zusam-

menhang wird auch vergleichend auf die Regelungen nach den IFRS eingegangen, um so erste Hinweise darauf zu erlangen, inwieweit die gewünschte Annäherung an die IFRS erfolgt ist, was mit zur Beantwortung der Forschungsfrage 6 beitragen wird. Aufbauend auf den zuvor untersuchten Ansatzvorschriften werden in Kapitel 4.3 die Bewertungsvorschriften eigener Entwicklungskosten analysiert. Dabei werden vor allem die auch hier bestehenden durchaus wesentlichen Bewertungswahlrechte und Ermessensspielräume diskutiert. Gegenstand des Kapitels 4.4 sind die Ausweis- und Offenlegungspflichten insbesondere im Konzernanhang und im Konzernlagebericht, die gerade auch bei der Auswertung der Abschlüsse im Rahmen der eigenen empirischen Untersuchung relevant sind. Darüber hinaus wird in Kapitel 4.5 auf das Aktivierungsverbot eigener Entwicklungskosten in der Steuerbilanz nach § 5 Abs. 2 EStG und die damit verbundene Problematik der latenten Steuern in den HGB-Konzernabschlüssen eingegangen, bevor in Kapitel 4.6 die bilanzanalytische Bereinigung im Falle einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten diskutiert wird.

In Kapitel 5 erfolgt eine ausführliche Darstellung mit kritischer Würdigung des aktuellen nationalen und internationalen Stands der Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten. Auf dieser Basis wird die bestehende Forschungslücke konkretisiert und damit der Bedarf für die eigene empirische Untersuchung in Kapitel 6 nochmals im Einzelnen verdeutlicht. Zwar fehlen bislang empirische Erkenntnisse, aus welchen Beweggründen sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts im HGB-Konzernabschluss entscheiden, allerdings liegen bereits erste Erkenntnisse zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss vor.¹⁵ Ferner beschäftigt sich die empirische Rechnungslegungsforschung vorwiegend außerhalb Deutschlands schon seit längerer Zeit mit der Frage, weshalb Unternehmen eigene F&E-Kosten aktivieren.¹⁶ Dies liegt vor allem daran, dass gemäß den IFRS und den nationalen Rechnungslegungsnormen mehrerer Länder – im Gegensatz zum HGB vor BilMoG – bereits in der Vergangenheit eine Pflicht oder ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten bestand. In Kapitel 5.2 werden daher die Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten systematisch anhand des jeweils untersuchten Landes bzw. der untersuchten Rechnungslegungsnorm vorgestellt. Hierbei soll insbesondere strukturiert herausgearbeitet werden, welche Beweggründe und bilanzpolitische Intention die Abschlussersteller den Studienergebnissen zufolge in den jeweils untersuchten Ländern verfolgten, sodass der erste Teil der Forschungsfrage 2 beantwortet werden kann. Wenngleich die Untersuchungsergebnisse nicht uneingeschränkt auf die zentrale Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit übertragen werden können, lassen sich daraus wichtige Erkenntnisse gewinnen, die – neben den theoretischen Überlegungen – die Basis für die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1 bilden.

Um den internationalen Stand der Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten vollumfänglich darzustellen und den zweiten Teil der Forschungsfrage 2 zu beantworten, werden in Kapitel 5.3 darüber hinaus solche Studien vorgestellt und diskutiert, die der Frage nachgehen, inwieweit aktivierte eigene F&E-Kosten für die Abschlussadressaten entscheidungsnützlich sind. Wie im vorangegange-

¹⁵ Siehe hierzu die in Kapitel 5.2.2 vorgestellten Studien.

¹⁶ Vgl. entsprechend die in Kapitel 5.2.4 diskutierten Studien.

nen Kapitel erfolgt die Vorstellung des Forschungsstands wieder systematisiert nach Ländern bzw. den jeweils anzuwendenden Rechnungslegungsnormen. Da die vorgestellten Wertrelevanzstudien stets kapitalmarktorientierte Unternehmen zum Gegenstand hatten und deren Ergebnisse damit nur eingeschränkt auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen übertragen werden können, sollen daraus vorrangig allgemeine Rückschlüsse über die Relevanz und Verlässlichkeit von aktivierten eigenen F&E-Kosten gezogen werden.

Kapitel 5.4 widmet sich den Ergebnissen aus solchen Studien, in denen Kreditinstitute, Unternehmen und andere Interessengruppen im Zusammenhang mit der BilMoG-Umstellung dahingehend befragt wurden, wie sie – neben weiteren geplanten Gesetzesänderungen – die Änderungen im Bereich der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten beurteilen. Hieraus sollen Erkenntnisse darüber gewonnen werden, auf welche positiven und negativen Aspekte im Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Befragten im Zuge der Gesetzesänderung hingewiesen haben. In Kapitel 5.5 werden die Ergebnisse solcher Studien dargestellt, die vor allem die praktische Umsetzung der Gesetzesänderungen im Rahmen des BilMoG untersucht und in diesem Zusammenhang auch erste Erkenntnisse zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten aufgezeigt haben.

Gegenstand des Kapitels 6 ist die eigene empirische Untersuchung der Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss. Zunächst werden in Kapitel 6.1 insgesamt zehn Hypothesen in Bezug auf die zentrale Forschungsfrage, weshalb sich bestimmte Unternehmen eher für als gegen eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, entwickelt. Die Hypothesen werden dabei sowohl auf der Basis der in Kapitel 2 erläuterten theoretischen Erklärungsansätze als auch unter Einbeziehung der in Kapitel 5.2 herausgearbeiteten bisherigen empirischen Befunde begründet. In Kapitel 6.2 erfolgt eine Erläuterung des zur Anwendung kommenden logistischen Regressionsmodells, bevor in Kapitel 6.3 das gewählte Studiendesign begründet und das Vorgehen bei der Bestimmung der Stichprobe erläutert wird. In Kapitel 6.4 werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung vorgestellt. Zunächst liegt der Fokus auf der Frage, wie sich die Anzahl an Unternehmen, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden haben, in den einzelnen Untersuchungsjahren entwickelte und damit auf der Beantwortung der Forschungsfrage 3. Danach werden die Untersuchungsergebnisse der bivariaten und multivariaten Analysen vorgestellt, welche die zuvor aufgestellten Hypothesen testen. Hierbei wird die zentrale Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit beantwortet. Darüber hinaus dienen die daraus gezogenen Schlussfolgerungen zur Beantwortung der Forschungsfrage 4. Um die Robustheit der Untersuchungsergebnisse zu prüfen, werden im Anschluss mehrere Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Des Weiteren erfolgt eine ergänzende Analyse, in die ausschließlich diejenigen Unternehmen einbezogen werden, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden haben. Dies dient einerseits zur Validierung der Ergebnisse der Hauptuntersuchung sowie andererseits zur Gewinnung weiterer Erkenntnisse über deren bilanzpolitische Intention. Außerdem erfolgt hierbei die Analyse der Auswirkungen einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die im Kon-

zernabschluss dargestellte Unternehmenslage und damit die Beantwortung der Forschungsfrage 5. Schließlich werden in Kapitel 6.5 die Aussagegrenzen der empirischen Untersuchung erläutert.

In Kapitel 7 erfolgt die Zusammenfassung der Ergebnisse der vorliegenden Arbeit unter Bezugnahme auf die Forschungsfragen. Ferner wird der über den Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit hinausgehende Forschungsbedarf aufgezeigt und vor dem Hintergrund der gewonnenen normativen und empirischen Erkenntnisse ein abschließendes Fazit gezogen.

2 Theoretischer Bezugsrahmen bilanzpolitischer Entscheidungen

2.1 Neue Institutionenökonomik als Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers

Im Folgenden wird zunächst die Neue Institutionenökonomik (synonym wird in der Literatur auch der Begriff Institutionenökonomie verwendet) mit ihren drei wesentlichen Ansätzen, der Property-Rights-Theorie, der Transaktionskostentheorie und der Prinzipal-Agenten-Theorie, kurz beschrieben. Anschließend wird gezeigt, weshalb von diesen drei Ansätzen gerade die Prinzipal-Agenten-Theorie im Rahmen der vorliegenden Untersuchung den geeigneten und zu präferierenden theoretischen Bezugsrahmen bildet, um das Handeln der Abschlussersteller zu erklären. Auf dieser Basis können in Kapitel 6.1 Hypothesen zur deren Entscheidung über die erstmalige Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten hergeleitet werden.

2.1.1 Wesensmerkmale der Neuen Institutionenökonomik und Auswahl eines geeigneten Ansatzes

Die Neue Institutionenökonomik¹⁷ unterscheidet sich von der sog. neoklassischen Theorie¹⁸ insbesondere dadurch, dass von begrenzt rational handelnden Akteuren ausgegangen wird, die über einen unterschiedlichen Informationsstand verfügen. Den beiden ökonomischen Ansätzen ist gemeinsam, dass sie von den Annahmen des methodologischen Individualismus¹⁹ und der individuellen Nutzenmaximierung ausgehen. Die sozialwissenschaftliche Theorie des methodologischen Individualismus versucht – im Gegensatz zum methodologischen Kollektivismus –, das Handeln sozialer Systeme (Institutionen²⁰) mit den individuellen Eigenschaften und Entscheidungen der beteiligten Akteure zu erklären.²¹ Die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung besagt, dass die Individuen²² eine klare Nutzenfunktion haben und so handeln, dass ihr Nutzenniveau maximiert wird. Sofern ein Akteur vollständig informiert ist, kann er objektiv rational handeln. Liegen einem Akteur dagegen nicht alle oder fehlerhafte Informationen vor, kann er nur begrenzt rational handeln.²³

¹⁷ Als grundlegend für die Neue Institutionenökonomik gilt der 1937 erschienene Beitrag „The Nature of the Firm“ von COASE (1937).

¹⁸ Die neoklassische Theorie, die vor allem durch die Arbeiten von JEVONS (1871), MENDER (1871) und WALRAS (1874) geprägt wurde, stellt eine Weiterentwicklung der klassischen Lehre dar, die insbesondere auf den Werken von HUME (1748); SMITH (1776) und MILL (1848) basiert.

¹⁹ Der Begriff geht auf SCHUMPETER zurück, vgl. SCHUMPETER (1908), S. 88–98.

²⁰ Auf den Begriff Institution wird im übernächsten Absatz näher eingegangen.

²¹ Vgl. etwa GÖBEL (2002), S. 24–25; PICOT ET AL. (2015), S. 4.

²² Anstelle des Begriffs „Individuen“ wird in der Arbeit auch der Begriff „Akteure“ oder „Menschen“ verwendet, je nachdem, welche Bezeichnung in dem jeweiligen Sinn- und Sachzusammenhang besser passt.

²³ Vgl. RICHTER/BINDSEIL (1995), S. 132; PICOT ET AL. (2015), S. 42.

Die neoklassische Theorie geht u. a. von vollständig rationalem Handeln der Marktteilnehmer aus und nimmt an, dass diese über die Marktbedingungen vollständig informiert sind. Zu den weiteren Prämissen zählt, dass für die Informationsbeschaffung keinerlei Kosten oder sonstige Schwierigkeiten anfallen und dass die Verträge zwischen den Akteuren jederzeit aufgelöst werden können. Das heißt, in der neoklassischen Theorie bestehen weder Transaktionskosten noch eine Unsicherheit für die Akteure. Trotz der Annahme, dass jeder Akteur seinen eigenen Nutzen maximiert, kommt es somit – in einer Welt ohne Spielräume für Täuschungen – nicht zu opportunistischen Handlungen.²⁴ Aufgrund der als realitätsfern geltenden Annahmen der neoklassischen Theorie wird diese als nur eingeschränkt geeignet angesehen, um aktuelle Fragestellungen der betriebswirtschaftlichen Forschung erklären zu können.²⁵ Im realen Wirtschaftsleben sind die Informationen üblicherweise ungleich verteilt, ist die Markttransparenz unvollständig und für die Informationsbeschaffung fallen Kosten an. Daneben kann das Verhalten der Vertragspartner üblicherweise nicht sicher vorhergesagt werden und die sich aus der asymmetrischen Informationsverteilung der Akteure ergebenden Handlungsspielräume werden für opportunistische Handlungen genutzt.²⁶

Den genannten Schwächen der neoklassischen Theorie wurde schließlich mit der Neuen Institutionenökonomik begegnet. Der zentrale Begriff „Institution“ der Neuen Institutionenökonomik kann nur relativ abstrakt definiert werden. SCHMOLLER (1900), der den Begriff bereits vor über hundert Jahren verwendete, bezeichnet eine Institution als „... eine partielle, bestimmten Zwecken dienende, zu einer selbstständigen Entwicklung gelangte Ordnung des Gemeinschaftslebens ...“²⁷. NORTH (1991) versteht unter Institutionen „... humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction ... to create order and reduce uncertainty in exchange“²⁸. Als Institutionen können somit Regelsysteme verstanden werden, die zur Lenkung und Stabilisierung des menschlichen Verhaltens dienen und deren Handeln kalkulierbar machen. Sie ermöglichen es, die im Zusammenhang mit menschlichen Interaktionen auftretenden Probleme auf der Basis einer Leitidee zu ordnen.²⁹ Als Institution gelten beispielsweise der Staat, die Menschenrechte, die Marktwirtschaft, das Geld als Zahlungsmittel, ein Gesetz, die Rechtsprechung, ein Vertrag oder auch ein Unternehmen.³⁰ Nicht zuletzt können auch die Rechnungslegungsnormen, wie z. B. das HGB, als Institution bezeichnet werden.³¹

Die Neue Institutionenökonomik setzt sich damit auseinander, wie sich Institutionen auf das menschliche Verhalten auswirken. Hierbei wird vor allem analysiert, wie sich Institutionen möglichst effizient

²⁴ Vgl. KAAS (1991), S. 358; GÖBEL (2002), S. 28–29; PICOT ET AL. (2015), S. 48–49.

²⁵ Vgl. RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 2.

²⁶ Vgl. etwa GÖBEL (2002), S. 30.

²⁷ SCHMOLLER (1900), S. 61.

²⁸ NORTH (1991), S. 97.

²⁹ Vgl. hierzu insbesondere GÖBEL (2002), S. 1–3. Weitere ähnliche Definitionen finden sich beispielsweise in RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 7–11 oder PICOT ET AL. (2015), S. 11.

³⁰ Vgl. grundlegend z. B. NORTH (1992), S. 4–5 sowie ähnlich GÖBEL (2002), S. 1; PICOT ET AL. (2015), S. 11–13.

³¹ Vgl. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 74.

ausgestalten lassen.³² Beispielweise kann die Frage untersucht werden, wie ein Gesetz ausgestaltet werden sollte, um die Menschen damit zu einem gewünschten und verlässlichen Verhalten zu motivieren. Durch eine optimale Ausgestaltung der Überwachung und der möglichen Sanktionen im Falle von unerwünschten Handlungen sollen hierbei die Akteure dazu motiviert werden, im Rahmen der Abwägung von Kosten- und Nutzenüberlegungen die gewünschte Handlungsalternative zu wählen.³³

Wie aus diesen einführenden Erläuterungen hervorgeht, ist die Neue Institutionenökonomik gekennzeichnet durch methodologischen Individualismus, individuelle Nutzenmaximierung, unvollständige Information, Transaktionskosten und begrenzt rationales Handeln. Aus der Annahme einer individuellen Nutzenmaximierung geht des Weiteren ein opportunistisches Verhalten der Akteure als Prämisse der Neuen Institutionenökonomik hervor. Als Opportunismus³⁴ werden hierbei Handlungen von Akteuren bezeichnet, bei denen diese bewusst in Kauf nehmen, dass bei der Durchsetzung ihrer eigenen Interessen andere Akteure geschädigt werden.³⁵ Von opportunistischem Verhalten kann beispielsweise gesprochen werden, wenn Menschen andere täuschen und ihre tatsächlichen Präferenzen verbergen. So bezeichnet WILLIAMSON (1990) anschaulich „... die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“³⁶ als opportunistisches Handeln.

Die für die Neue Institutionenökonomik grundlegende Prämisse eines begrenzt rationalen Verhaltens der Akteure kann annahmegemäß zu unterschiedlichen Formen von „Schäden“ führen. Hierunter fallen beispielsweise zu hohe Abstimmungskosten, eine ineffiziente Arbeitsteilung oder auch ein entgangener Gewinn infolge einer fehlerhaften Kapitalanlageentscheidung. Institutionen dienen dazu, mittels Koordination und Motivation die „Schäden“ zu minimieren. Somit fungieren Institutionen als Rationalitätssurrogate, um in einer Welt mit begrenzter Rationalität der Akteure eine höchstmögliche Bedürfnisbefriedigung zu erzielen. Mittels der unterschiedlichen Ansätze der Neuen Institutionenökonomik wird weiter versucht, die aus der begrenzten Rationalität folgenden Probleme zu strukturieren und Institutionen so zu gestalten, dass sie dazu geeignet sind, die Rolle als Rationalitätssurrogate auszufüllen.³⁷

Die Neue Institutionenökonomik beinhaltet in ihrem Kernbereich drei Ansätze bzw. Theorien, nämlich die Property-Rights-Theorie, die Transaktionskostentheorie und die Prinzipal-Agenten-Theorie. In welchem Verhältnis diese drei Ansätze zueinander in Beziehung stehen – inwieweit beispielsweise einer der Ansätze als übergeordnet anzusehen ist –, wird in der Literatur unterschiedlich interpretiert.

³² Vgl. PICOT ET AL. (2015), S. 57.

³³ Vgl. hierzu GÖBEL (2002), S. 38–45.

³⁴ Vgl. grundlegend zum Opportunismus WILLIAMSON (1975); WILLIAMSON (1985), S. 64–67 bzw. WILLIAMSON (1990), S. 73–76.

³⁵ Vgl. SCHNEIDER (1987), S. 478; PICOT ET AL. (2015), S. 41. Der Begriff „Opportunismus“ wird im Rahmen der Definition von Bilanzpolitik in Kapitel 3.3.1 wieder aufgegriffen.

³⁶ WILLIAMSON (1990), S. 54. Im Original: „By opportunism I mean self-interest seeking with guile“, WILLIAMSON (1985), S. 47.

³⁷ Vgl. PICOT ET AL. (2015), S. 43.

Einigkeit besteht hingegen darin, dass die drei Ansätze nicht losgelöst voneinander zu sehen sind und sich trotz des jeweils unterschiedlichen Problemkomplexes ergänzen und teilweise überlappen.³⁸

Die Property-Rights-Theorie³⁹ beschäftigt sich mit unterschiedlichen Verfügungsrechtspositionen und deren Auswirkungen auf das Verhalten der Menschen. Im Zentrum steht die Gestaltung und Verteilung von Handlungs- und Verfügungsrechten. Zur Lösung von Problemen, die sich aus einer vertraglichen Vereinbarung bei unterschiedlichen Interessen der Vertragspartner ergeben, lassen sich aus der Property-Rights-Theorie Empfehlungen ableiten, die eine Veränderung der Verfügungsrechtsposition vorsehen.⁴⁰ Beispielsweise kann aus der Property-Rights-Theorie abgeleitet werden, dass durch die Gewährung von Patenten, also dem Schutz des geistigen Eigentums, insgesamt eine größere Bereitschaft besteht, eigene Forschung und Entwicklung zu betreiben.⁴¹

Für die Transaktionskostentheorie⁴² stellt die einzelne Transaktion zwischen den Akteuren die zentrale Untersuchungseinheit dar. Bei den mit einer Transaktion verbundenen Transaktionskosten handelt es sich um Kosten für Beherrschungs- und Überwachungssysteme, die bei den Akteuren anfallen, um Vertragsprobleme zu bewältigen.⁴³ Konkret werden mit Transaktionskosten sämtliche Aufwendungen und Nachteile zur Verwirklichung eines Leistungsaustauschs verstanden, die von den betroffenen Tauschpartnern zu tragen sind. Zu den im Rahmen der Anbahnung und der Vereinbarung eines Leistungsaustauschs anfallenden Transaktionskosten zählen beispielsweise Reisekosten, Beratungskosten oder Verhandlungskosten. Während der Abwicklung, Kontrolle und Anpassung von Vereinbarungen können z. B. Koordinationskosten, Qualitätsüberwachungskosten oder Terminänderungskosten als weitere Transaktionskosten anfallen. Transaktionskosten sind nicht nur auf monetär messbare Größen beschränkt, sondern umfassen z. B. auch schwerer zu quantifizierende Nachteile wie Mühe und Zeit.⁴⁴ Im Kern beschäftigt sich die Transaktionskostentheorie vor allem mit der Erklärung und der Gestaltung der Tausch- und Abstimmungsphase. Der Fokus liegt dabei auf der Optimierung des Leistungsaustauschs zwischen den Akteuren.⁴⁵

Die Prinzipal-Agenten-Theorie⁴⁶ beschäftigt sich hingegen im Schwerpunkt mit der Bewältigung von Vertragsproblemen zwischen unterschiedlich informierten Akteuren im Rahmen einer Auftragsbeziehung. Der Auftraggeber wird als Prinzipal und der Auftragnehmer als Agent bezeichnet. Annahmeger-

³⁸ Vgl. GÖBEL (2002), S. 60.

³⁹ Siehe hierzu grundlegend ALCHIAN (1965); DEMSETZ (1967); FURUBOTN/PEJOVICH (1972); ALCHIAN/DEMSETZ (1972); ALCHIAN/DEMSETZ (1973).

⁴⁰ Vgl. GÖBEL (2002), S. 61; PICOT ET AL. (2015), S. 57–69.

⁴¹ Vgl. PICOT/SCHNEIDER (1988), S. 98.

⁴² Vgl. COASE (1937); WILLIAMSON (1975); WILLIAMSON (1979); WILLIAMSON (1981); WILLIAMSON (1985) bzw. WILLIAMSON (1990). Vgl. ferner PICOT (1982); PICOT (1985); ALCHIAN/WOODWARD (1988).

⁴³ Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 21–26 sowie GÖBEL (2002), S. 63.

⁴⁴ Vgl. etwa PICOT ET AL. (2015), S. 71.

⁴⁵ Vgl. z. B. die Beschreibung der Theorie bei PICOT ET AL. (2015), S. 70–89.

⁴⁶ Siehe hierzu grundlegend ROSS (1973); Jensen/Meckling (1976); SHAVELL (1979); PRATT/ZECKHAUSER (1985); SPREMANN (1987); SPREMANN (1988); STIGLITZ (1989); SPREMANN (1990).

mäß besitzt der Agent gegenüber dem Prinzipal einen Informationsvorsprung. Aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung und unterschiedlicher Interessen zwischen Agent und Prinzipal können vielschichtige Probleme auftreten, die im Kontext der Prinzipal-Agenten-Theorie analysiert werden. Die Prinzipal-Agenten-Theorie liefert somit Lösungen für die optimale Gestaltung von Verträgen im Zusammenhang mit Auftragsbeziehungen, die durch Informationsasymmetrien und gegensätzliche Interessen gekennzeichnet sind.⁴⁷ Im Rahmen dieser Arbeit sind insbesondere die Prinzipal-Agenten-Beziehungen zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Anteilseignern und dem Unternehmensmanagement von Interesse.

Das in der vorliegenden Arbeit untersuchte Entscheidungsverhalten des Konzernabschlusserstellers sowie die Funktion des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten lassen sich am anschaulichsten mittels der Prinzipal-Agenten-Theorie erklären. Dies ist damit zu begründen, dass die Probleme und Schwierigkeiten im Rahmen der externen Berichterstattung weniger in Verbindung mit Transaktionskosten und Verfügungsrechten stehen, sondern sich vorwiegend aus den unterschiedlichen Informationsständen und Interessen zwischen Abschlussersteller und Abschlussadressaten ergeben. Der Fokus der Prinzipal-Agenten-Theorie liegt, wie ausgeführt, gerade auf Beziehungen, in denen Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen bestehen, sodass die Prinzipal-Agenten-Theorie den geeigneten theoretischen Bezugsrahmen darstellt, um das Verhalten der Akteure zu beschreiben und zu erklären. Wie im nächsten Kapitel näher erläutert wird, geht die Prinzipal-Agenten-Theorie außerdem davon aus, dass das Nutzenniveau des Auftraggebers von den Handlungen des Auftragnehmers abhängt. Da das Nutzenniveau der wichtigsten Abschlussadressaten i. d. R. von den Handlungen des Abschlusserstellers abhängt, handelt es sich hierbei um eine klassische Prinzipal-Agenten-Beziehung. Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich konkret mit dem Verhalten des Konzernabschlusserstellers im Rahmen der Ausübung eines Bilanzierungswahlrechts, weshalb die Analyse des Verhältnisses zwischen Abschlussersteller und Abschlussadressaten von zentraler Bedeutung ist. Die Prinzipal-Agenten-Theorie ist für diese Analyse besonders geeignet und wird auch in der Literatur entsprechend präferiert.⁴⁸

⁴⁷ Vgl. z. B. DIETL (1993), S. 133–134 und GÖBEL (2002), S. 62 und S. 99.

⁴⁸ Vgl. KIENER (1990), S. 20–21 sowie die Ausführungen in GÖBEL (2002), S. 272–289 und in WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 145–152.

2.1.2 Prinzipal-Agenten-Theorie als geeigneter theoretischer Bezugsrahmen

2.1.2.1 Grundmodell der Prinzipal-Agenten-Theorie

2.1.2.1.1 Charakterisierung einer Prinzipal-Agenten-Beziehung

Die Prinzipal-Agenten-Theorie geht von den bereits vorgestellten Annahmen der Neuen Institutionenökonomik, d. h. der begrenzten Rationalität, der unvollständigen Information, der individuellen Nutzenmaximierung und des Opportunismus aus. JENSEN/MECKLING (1976) definieren eine Prinzipal-Agenten-Beziehung folgendermaßen: „We define an agency relationship as a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent.“⁴⁹ Eine Prinzipal-Agenten-Beziehung ist also dadurch gekennzeichnet, dass eine Übertragung von Entscheidungsbefugnissen vom Prinzipal auf den Agenten erfolgt.⁵⁰ Hierbei wird angenommen, dass der Agent über einen Informationsvorsprung verfügt. Darüber hinaus beeinflussen die Handlungen des Agenten annahmegemäß nicht nur sein eigenes Nutzenniveau, sondern auch das des Prinzipals.⁵¹

Die Probleme einer Prinzipal-Agenten-Beziehung lassen sich am besten veranschaulichen, wenn zunächst fiktiv von einer Welt ausgegangen wird, in der alle Akteure vollständig informiert sind. Dies hätte zur Folge, dass alle Aufträge bzw. Arbeiten optimal verteilt würden und dass immer die produktivste Form an Arbeitsteilung erzielt würde. Beispielsweise würde ein Auftraggeber denjenigen Auftragnehmer auswählen, der sich auf die zu delegierende Aufgabe spezialisiert hat und diese somit bestmöglich ausüben kann. Für den Agenten würden keine Spielräume für vertragswidriges Handeln bestehen, da dies der Prinzipal in jedem Fall erkennen und unterbinden könnte. In einer solchen Welt würde es zu einer wohlstandmaximierenden Arbeitsteilung kommen, die als First-best-Lösung bezeichnet werden kann.⁵²

Da in der Realität die Informationen der Akteure häufig ungleich verteilt oder unvollständig sind und die Akteure unterschiedliche Interessen verfolgen, kommt es zu Abweichungen von der First-best-Lösung. Der Prinzipal maximiert grundsätzlich dann seinen Nutzen im Rahmen der Aufgabendelegation, wenn die übertragenen Aufgaben in seinem Interesse durchgeführt werden und der Agent einen möglichst hohen und effizienten Arbeitseinsatz zeigt, bei gleichzeitig möglichst geringer Vergütung für

⁴⁹ JENSEN/MECKLING (1976), S. 308. Eine ähnliche Definition einer Prinzipal-Agenten-Beziehung findet sich z. B. in ROSS (1973), S. 134.

⁵⁰ In der Realität kann es durchaus vorkommen, dass ein Akteur zugleich Prinzipal und Agent ist. So ist beispielsweise der Aufsichtsrat im Rahmen der Beziehung zum Vorstand der Prinzipal, wohingegen er im Rahmen der Beziehung zu den Anteilseignern als Agent zu sehen ist. Ein Unternehmen kann daher auch als ein System aus mehreren miteinander verflochtenen Prinzipal-Agenten-Beziehungen angesehen werden, vgl. PICOT ET AL. (2015), S. 90 sowie z. B. auch JENSEN/MECKLING (1976), S. 311; FAMA (1980), S. 290; SWOBODA (1987), S. 49.

⁵¹ Vgl. ARROW (1985), S. 37; ARROW (1986), S. 1183; PRATT/ZECKHAUSER (1985), S. 2.

⁵² Vgl. PICOT ET AL. (2015), S. 90; siehe auch LAFFONT/MARTIMORT (2002), S. 33.

die Aufgabendurchführung. Für den Agenten dagegen ist jeder zusätzliche Arbeitseinsatz mit Kosten in Form von Arbeitsbelastungen verbunden, weshalb er grundsätzlich dann am meisten von der Kooperation mit dem Prinzipal profitiert, wenn er für die Aufgabendurchführung eine möglichst hohe Vergütung erhält, bei gleichzeitig möglichst geringem Arbeitseinsatz.⁵³ Da der Agent seinen Informationsvorsprung und die bestehenden diskretionären Handlungsspielräume ausnutzen kann, um seinen eigenen Nutzen bzw. seine persönliche Wohlfahrtsposition zu erhöhen, kann es zur Abweichung von der First-best-Lösung kommen.⁵⁴ Um Handlungen des Agenten, die zulasten des Prinzipals gehen, so weit wie möglich zu verhindern, kann dieser verschiedene Überwachungs- und Kontrollmechanismen einsetzen. Dies hat allerdings zur Folge, dass aufgrund der damit verbundenen Kosten die Vorteile der Arbeitsteilung oder Delegation wieder verringert werden. In der Realität kommt es somit i. d. R. zu einer von der First-best-Lösung abweichenden Second-best-Lösung. Die mit dieser Abweichung einhergehenden Kosten werden als Agency-Kosten bezeichnet.⁵⁵

Nach JENSEN/MECKLING (1976) setzt sich die Summe der Agency-Kosten aus den folgenden drei Komponenten zusammen:⁵⁶

- Überwachungskosten für den Prinzipal (Monitoring Expenditures)
- Selbstbindungskosten für den Agenten (Bonding Expenditures)
- Verbleibender Wohlfahrtsverlust (Residual Loss)

Die Ausgaben und Anstrengungen, die für den Prinzipal anfallen, um seinen bestehenden Informationsnachteil zu verringern und das Verhalten des Agenten zu beeinflussen, werden als Überwachungskosten bezeichnet. Neben den reinen Kontrollkosten gehören hierzu auch jegliche Kosten im Rahmen der Einrichtung von Anreizsystemen und sonstigen Maßnahmen, um das Verhalten des Agenten zu steuern.⁵⁷ Beispielsweise zählen zu den Überwachungskosten auch die Kosten der Abschlussprüfung oder der Bonitätsprüfung im Rahmen einer Kreditvergabeentscheidung. Die Selbstbindungskosten umfassen alle Bemühungen des Agenten, die bestehenden Informationsasymmetrien abzubauen oder auf eine Annäherung der Ziele von Prinzipal und Agent hinzuwirken.⁵⁸ Als Beispiel hierfür kann das Vorlegen von Zeugnissen, Zertifikaten oder Testaten genannt werden.⁵⁹ Wenngleich die Bemühungen des Agenten und des Prinzipals zur Folge haben können, dass Agency-Kosten sinken, führt die Auftragsbeziehung nicht zu einer optimalen Arbeitsteilung oder einer produktivitätsma-

⁵³ Vgl. JOST (2001), S. 17. Die Annahme der Arbeitsaversion des Agenten kann durchaus kritisch und als realitätsfern gesehen werden, vgl. z. B. KAPLAN (1984), S. 404–405.

⁵⁴ Vgl. FISCHER ET AL. (1993), S. 452; HERZIG/WATRIN (1995), S. 788.

⁵⁵ Vgl. PRATT/ZECKHAUSER (1985), S. 3; NEUS (1989b), S. 473; DIETL (1993), S. 135; PICOT ET AL. (2015), S. 90–91; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 147. Siehe kritisch zur Prinzipal-Agenten-Theorie, insbesondere zum Konzept der Agency-Kosten: SCHNEIDER (1987), S. 555–558.

⁵⁶ Vgl. JENSEN/MECKLING (1976), S. 308.

⁵⁷ Vgl. JENSEN/MECKLING (1976), S. 308; FISCHER (1995), S. 322; GÖBEL (2002), S. 125.

⁵⁸ Vgl. JENSEN/MECKLING (1976), S. 308; GÖBEL (2002), S. 125.

⁵⁹ Siehe zum Signaling speziell für den Arbeitsmarkt grundlegend SPENCE (1973). Der Begriff Signaling wird in Kapitel 2.1.2.1.3 näher erläutert.

ximierenden Struktur, weshalb im Vergleich zur First-best-Lösung immer noch ein Wohlfahrtsverlust verbleibt.⁶⁰ Grundsätzlich werden zwischen den drei Agency-Kosten-Komponenten sog. Trade-off-Beziehungen vermutet. Demnach würde eine Verringerung der Anstrengungen des Prinzipals zur Überwachung des Agenten zwar zu einer Senkung der Überwachungskosten führen, gleichzeitig hätte dies aber eine Erhöhung des verbleibenden Wohlfahrtsverlusts zur Folge.⁶¹ Das Ziel agency-theoretischer Überlegungen ist es nun, die Agency-Kosten zu minimieren und damit die optimale Gestaltung der Auftragsbeziehung zu finden.⁶² Im Rahmen der Abwägung zwischen verschiedenen Alternativen können die Agency-Kosten somit als Maß dienen, um eine optimale Vertragsgestaltung zu finden.

Innerhalb der Prinzipal-Agenten-Theorie kann weiter eine Unterscheidung zwischen zwei unterschiedlichen Forschungsrichtungen vorgenommen werden.⁶³ Während die normative Prinzipal-Agenten-Theorie weitgehend formal-abstrakt und mathematisch orientiert ist, erfolgt im Rahmen der positiven Prinzipal-Agenten-Theorie eher eine verbale Auseinandersetzung mit den Auftragsbeziehungen. Im Schwerpunkt beschäftigt sich Letztere mit der Beschreibung und Erklärung von in der Realität vorkommenden Auftragsbeziehungen. Die normative Prinzipal-Agenten-Theorie dagegen leitet die effiziente Vertragsgestaltung von mathematischen Kalkülen ab. Demnach werden dann die optimalen Vertragsbedingungen erzielt, wenn sog. Pareto-Optimalität⁶⁴ vorliegt. Die positive Prinzipal-Agenten-Theorie ist im Vergleich zur normativen tendenziell eher empirisch ausgerichtet.⁶⁵

Die nachfolgenden Ausführungen sind der Forschungsrichtung um die positive Prinzipal-Agenten-Theorie zuzuordnen, da hierbei die verbale Analyse und die Erklärung des Verhaltens von Konzernabschlusserstellern und Konzernabschlussadressaten im Fokus stehen. Die Ausführungen dienen in erster Linie dazu, Hypothesen hinsichtlich der Entscheidung des Konzernabschlusserstellers über die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten abzuleiten, die dann mittels der in Kapitel 6 folgenden empirischen Untersuchung überprüft werden.

⁶⁰ Vgl. JENSEN/MECKLING (1976), S. 308; FISCHER (1995), S. 322; PICOT ET AL. (2015), S. 91.

⁶¹ Vgl. etwa DIETL (1993), S. 136; FISCHER (1995), S. 322; GÖBEL (2002), S. 125.

⁶² Vgl. FISCHER (1995), S. 322; GÖBEL (2002), S. 125; PICOT ET AL. (2015), S. 90–91.

⁶³ Vgl. hierzu grundlegend JENSEN (1983), S. 334–336.

⁶⁴ Hierunter versteht man einen Zustand, in dem es keine Möglichkeit gibt, eine Eigenschaft zu verbessern ohne dass sogleich eine andere Eigenschaft verschlechtert wird. Vgl. zur Beschreibung der Pareto-Optimalität z. B. MANKIW/TAYLOR (2016), S. 250.

⁶⁵ Vgl. zur Unterscheidung zwischen positiver und normativer Prinzipal-Agenten-Theorie neben JENSEN (1983), S. 334 auch EISENHARDT (1989), S. 59–70; NEUS (1989a), S. 11–13; ELSCHEN (1991a), S. 1006; FISCHER (1995), S. 320; RICHTER/BINDSEIL (1995), S. 134; EWERT/STEFANI (2001), S. 159. Eine überschneidungsfreie Trennung in positive und normative Prinzipal-Agenten-Theorie ist jedoch häufig nicht möglich, vgl. etwa EWERT (1990), S. 17–18.

2.1.2.1.2 Typen von Informationsproblemen

Sowohl vor als auch nach Vertragsabschluss können verschiedene Probleme aufgrund von Informationsasymmetrien auftreten. Im Rahmen der Prinzipal-Agenten-Theorie lassen sich vier Typen von Informationsproblemen unterscheiden, auf die im Folgenden eingegangen wird, soweit dies für die bilanzpolitischen Fragestellungen und Analysen der vorliegenden Arbeit relevant ist.⁶⁶

Von Hidden Characteristics wird gesprochen, wenn der Prinzipal vor Vertragsabschluss nicht sämtliche Eigenschaften des Agenten oder der von diesem angebotenen Güter bzw. Leistungen kennt.⁶⁷ Die Unsicherheiten, mit denen der Prinzipal konfrontiert ist, werden auch als Qualitätsunsicherheiten bezeichnet.⁶⁸ Für den Prinzipal besteht folglich die Gefahr, einen ungeeigneten Vertragspartner auszuwählen. Hierzu trägt vor allem die Tatsache bei, dass sich der Agent möglichst positiv darstellen möchte und somit daran interessiert sein dürfte, Schwächen zu verheimlichen bzw. darüber hinwegzutäuschen. Wenn der Prinzipal die Eigenschaften des Agenten nicht vollständig kennt und die am besten geeigneten Agenten dem Prinzipal nicht glaubhaft ihre positiven Eigenschaften signalisieren können, besteht gerade für Agenten mit Schwächen ein hoher Anreiz, auf einen Vertragsabschluss hinzuwirken. Der Prinzipal, der vor Vertragsabschluss die tatsächliche Eignung der potenziellen Vertragspartner nicht erkennen kann, wird i. d. R. nicht bereit sein, eine überdurchschnittliche Vergütung für den Agenten bzw. einen überdurchschnittlichen Preis für die von ihm angebotenen Leistungen zu bezahlen. Dies kann dazu führen, dass Agenten mit besseren Eigenschaften als der Durchschnitt von der Anbahnung einer Auftragsbeziehung abgehalten werden und sukzessive den Markt verlassen. Agenten mit schlechteren Eigenschaften würden dagegen auf dem Markt bleiben. In der Literatur wird diese Form der Negativauslese als Adverse Selection⁶⁹ bezeichnet. Wenn letztendlich nur noch Agenten mit schlechten Eigenschaften übrig bleiben, kann langfristig der Markt vollständig zusammenbrechen.⁷⁰ Als bekanntester Beitrag, der beispielhaft die negativen Folgen von Hidden Characteristics

⁶⁶ In der Literatur finden sich unterschiedliche Systematisierungen der Informationsprobleme. Vgl. für eine Systematisierung in vier Typen von Informationsproblemen entsprechend der vorliegenden Arbeit z. B. BREID (1995), S. 824–825; GÖBEL (2002), S. 100–103; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1298–1299. Anstatt einer Differenzierung in vier Typen wird häufig auch eine Unterteilung in lediglich die drei Typen Hidden Characteristics, Hidden Action und Hidden Information vorgenommen, vgl. z. B. DEMOUGIN/JOST (2001), S. 45; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 78–79; SCHÄFER (2013), S. 9. Daneben findet sich oftmals auch eine Differenzierung in die drei Typen Hidden Characteristics, Hidden Action und Hidden Intention, so beispielsweise bei DIETL (1993), S. 137–144; HERZIG/WATRIN (1995), S. 789–792; KAAS (1995), S. 25–27; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 49. Eine überschneidungsfreie Abgrenzung ist insbesondere in der Realität kaum möglich, vgl. auch BREID (1995), S. 824.

⁶⁷ Vgl. DIETL (1993), S. 137.

⁶⁸ Vgl. SPREMANN (1990), S. 567–568. Der Begriff Qualitätsunsicherheit geht zurück auf STIGLER (1961). Daneben wird anstatt von Hidden Characteristics teilweise auch von Hidden Knowledge gesprochen, vgl. z. B. LAFFONT/MARTIMORT (2002), S. 3.

⁶⁹ Vgl. MATTESICH (1985), S. 689; SCAPENS (1985), S. 172.

⁷⁰ Vgl. etwa SPREMANN (1990), S. 573.

beschreibt, gilt ein 1970 erschienener Artikel von AKERLOF (1970), in dem die Problematik anhand des US-amerikanischen Gebrauchtwagenmarkts verdeutlicht wird.⁷¹

Unter Hidden Action wird das Informationsproblem des Prinzipals verstanden, die Handlungen des Agenten nach Vertragsabschluss nicht lückenlos beobachten zu können.⁷² Der Prinzipal steht vor der Schwierigkeit, beurteilen zu müssen, inwieweit das beobachtete Ergebnis der Auftragsbeziehung auf die Anstrengungen des Agenten zurückzuführen ist.⁷³ Beispielsweise ist für Anteilseigner i. d. R. nur schwer zu erkennen, ob ein hohes Jahresergebnis tatsächlich auf gelungenen operativen und strategischen Entscheidungen des Unternehmensmanagements beruht oder etwa infolge einer allgemein guten Konjunkturentwicklung oder bilanzpolitischer Einflussnahmen des Unternehmensmanagements zustande gekommen ist. Der Agent, also das Unternehmensmanagement, kann daher seinen Informationsvorteil ausnutzen, um z. B. unternehmerische Entscheidungen weniger sorgfältig vorzubereiten. Diese Möglichkeit eröffnet sich dem Agenten deshalb, weil der Prinzipal insbesondere aus Zeit- und Kostengründen i. d. R. keine lückenlose Überwachung durchführen und außerdem aus dem Arbeitsergebnis nicht direkt auf den Arbeitseinsatz des Arbeitnehmers schließen kann. Ein solches Verhalten des Agenten wird im angelsächsischen Sprachraum als Shirking bezeichnet.⁷⁴

Von Hidden Information wird gesprochen, wenn der Agent aufgrund von Beobachtungen im Rahmen der Aufgabendurchführung Informationen erhält, die dem Prinzipal nicht vorliegen. Der Agent kann seinen erlangten Informationsvorsprung für Entscheidungen nutzen, während der Prinzipal nicht beurteilen kann, inwieweit der Agent hierbei die Interessen des Prinzipals verfolgt.⁷⁵ Selbst dann, wenn der Prinzipal die Handlungen des Agenten nach Vertragsabschluss beobachten kann, fällt es diesem somit schwer, die Leistungen des Agenten unmittelbar zu beurteilen.⁷⁶ Der Agent kann seinen Informationsvorsprung zulasten des Prinzipals ausnutzen und damit so handeln, dass er seinen eigenen Nutzen maximiert. Eine vom Prinzipal zwar beobachtbare, aber nur schwer zu beurteilende Handlung des Agenten wäre z. B. eine Beratungsleistung durch Dritte. Selbst wenn diese für den Auftraggeber beobachtbar ist, kann er deren Umfang und Intensität häufig im Detail, z. B. aufgrund mangelnder Fachkenntnisse, nur schwer beurteilen. Es besteht die Gefahr, dass der Berater (Agent) eine sehr umfangreiche und für ihn besonders profitable Beratungsleistung empfiehlt bzw. durchführt, wenngleich eine kostengünstigere Alternative ausreichend gewesen wäre.⁷⁷ Neben rein finanziellen Interessen können z. B. auch die Erhöhung der Reputation oder nicht pekuniäre Nebeneinkünfte und Zusatzleistungen,

⁷¹ Vgl. AKERLOF (1970).

⁷² Vgl. zum Begriff Hidden Action grundlegend ARROW (1985), S. 38–39.

⁷³ Vgl. ARROW (1985), S. 38–39; SPREMANN (1990), S. 571–572; HARTMANN-WENDELS (1989), S. 714; EWERT (1990), S. 10–11; DIETL (1993), S. 138; LAFFONT/MARTIMORT (2002), S. 146.

⁷⁴ Vgl. ALCHIAN/DEMSETZ (1972), S. 780–781.

⁷⁵ Vgl. ARROW (1985), S. 39.

⁷⁶ Vgl. JOST (2001), S. 30–31.

⁷⁷ Vgl. für ein anderes Beispiel GÖBEL (2002), S. 102.

die auch als Fringe Benefits oder Perquisites bezeichnet werden,⁷⁸ die Ursache für von Eigeninteresse geprägte Handlungen sein.⁷⁹

Sowohl bei Hidden Action als auch bei Hidden Information kann der Prinzipal letztendlich nicht beurteilen, ob ein bestimmtes Ergebnis aufgrund der Handlungen des Agenten oder aufgrund exogener Einflüsse zustande kam.⁸⁰ Damit eröffnen sich dem Agenten diskretionäre Handlungsspielräume, die er zulasten des Prinzipals opportunistisch ausnutzen kann.⁸¹ Die Gefahr, dass ein Agent nach Vertragsabschluss seinen Informationsvorsprung im Zusammenhang mit Hidden Action oder Hidden Information opportunistisch ausnutzt, wird als Moral Hazard⁸² bezeichnet.⁸³

Bei der Hidden Intention besteht ein weiteres Informationsproblem, das jedoch, im Gegensatz zu den Informationsproblemen Hidden Characteristics, Hidden Action und Hidden Information nicht auf Informationsasymmetrien zwischen dem Prinzipal und dem Agenten beruht.⁸⁴ Von Hidden Intention wird dann gesprochen, wenn die tatsächlichen Absichten des Agenten dem Prinzipal vor Vertragsabschluss verborgen bleiben. Nach Vertragsabschluss kann es auch dann zu Agency-Problemen kommen, wenn die Handlungen des Agenten vom Prinzipal beobachtbar und beurteilbar sind. Die Probleme ergeben sich aus unvollständig ausgehandelten Verträgen, die auch als relationale Verträge bezeichnet werden.⁸⁵ Aufgrund bestehender Verhaltensspielräume des Agenten kann dieser die Vertragslücken unter bestimmten Voraussetzungen opportunistisch ausnutzen, ohne dass der Prinzipal dagegen vorgehen kann. Diese Gefahr wird als Hold-up⁸⁶ bezeichnet. Hierzu kommt es, wenn der Prinzipal nach Vertragsabschluss in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Agenten gerät.⁸⁷ Aufgrund von Unsicherheiten im Rahmen einer Transaktion können meist nicht alle Modalitäten im Vorfeld der Transaktion festgelegt werden, weswegen sich ex post häufig diskretionäre Verhaltensspielräume eröffnen. Je transaktionsspezifischer eine Investition ist, desto eher können diese Spielräume opportunistisch ausgenutzt werden. Zum Hold-up kommt es dann, wenn der Prinzipal eine irreversible Entscheidung getroffen (Sunk Costs) und sich damit gebunden hat, d. h. in Abhängigkeit zum Agenten gerät. Der Agent kann einen sog. „Raubüberfall“ auf die Quasirente⁸⁸ des Prinzipals durchführen, der

⁷⁸ Vgl. z. B. JENSEN/MECKLING (1976).

⁷⁹ Vgl. BREID (1995), S. 826; GÖBEL (2002), S. 102.

⁸⁰ Vgl. ROSS (1973); SHAVELL (1979); SPREMANN (1987); SPREMANN (1988).

⁸¹ Vgl. SPREMANN (1988), S. 615; ELSCHEN (1991a), S. 1004–1005.

⁸² Siehe BAIMAN (1984), S. 257; ALCHIAN/WOODWARD (1987), S. 117; ALCHIAN/WOODWARD (1988), S. 68.

⁸³ Vgl. auch DIETL (1993), S. 139; PICOT ET AL. (2015), S. 93.

⁸⁴ Vgl. BREID (1995), S. 825; PICOT ET AL. (2015), S. 71–77.

⁸⁵ Siehe hierzu z. B. RICHTER/BINDSEIL (1995), S. 137–138; RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 221–222 und S. 271–278.

⁸⁶ Vgl. GOLDBERG (1976). Siehe auch ALCHIAN/WOODWARD (1987), S. 114 und ALCHIAN/WOODWARD (1988), S. 67.

⁸⁷ Vgl. ALCHIAN/WOODWARD (1987), S. 113–114; ALCHIAN/WOODWARD (1988), S. 67–68; SPREMANN (1990), S. 568–570; RICHTER/BINDSEIL (1995), S. 137; RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 156–157.

⁸⁸ Vgl. hierzu KLEIN/CRAWFORD/ALCHIAN (1978). Der Begriff Quasirente geht zurück auf MARSHALL (1920), S. 74 und S. 412.

die transaktionsspezifische Investition getätigt hat. Ob sich der Agent aus Sicht des Prinzipals unfair, z. B. wenig partnerschaftlich, nicht kulant oder kleinlich verhalten wird, steht vor Vertragsabschluss nicht fest. Nach Vertragsabschluss ist das Verhalten des Agenten jedoch zu erkennen.⁸⁹ Ein solches Hold-up liegt beispielsweise vor, wenn ein Arbeitgeber einem Angestellten eine Fortbildungsmaßnahme finanziert und der Angestellte unmittelbar danach zu einem anderen Unternehmen wechselt.⁹⁰

Die vier vorstehend erläuterten Typen von Informationsproblemen sind in Tabelle 1 nochmals zusammengefasst dargestellt. Daneben werden in der Tabelle 1 auch mögliche Lösungsansätze für die Informationsprobleme benannt, auf die im folgenden Kapitel näher eingegangen wird.

Typ des Informationsproblems	Hidden Characteristics	Hidden Action	Hidden Information	Hidden Intention
Informationsproblem des Prinzipals	Prinzipal kennt nicht sämtliche Eigenschaften des Agenten oder der von ihm angebotenen Güter bzw. Leistungen	Prinzipal kann die Handlungen des Agenten nicht lückenlos beobachten	Prinzipal kann die Handlungen des Agenten nicht lückenlos beurteilen	Absichten des Agenten bleiben dem Prinzipal verborgen
Resultierende Gefahr	Adverse Selection	Moral Hazard		Hold-up
Mögliche Lösungsansätze	<ul style="list-style-type: none"> • Screening • Signaling • Self Selection • Vertrauen bilden 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring • Reporting • Interessenangleichung (z. B. anreizkompatible Vergütungssysteme) • Vertrauen bilden 		<ul style="list-style-type: none"> • Interessenangleichung (z. B. Commitment oder Bonding) • Vertrauen bilden
Zeitpunkt des Verhaltensspielraums für den Agenten	Vor Vertragsabschluss	Nach Vertragsabschluss		

Tabelle 1: Übersicht der typischen Agency-Probleme und mögliche Lösungsansätze⁹¹

2.1.2.1.3 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme

Ausgehend von den grundlegenden Annahmen der Prinzipal-Agenten-Theorie, d. h. vorhandenen Informationsasymmetrien, unterschiedlichen Interessen der Akteure und individueller Nutzenmaximierung mit opportunistischem Handeln, können drei wesentliche Anknüpfungspunkte für Lösungsmöglichkeiten der im vorausgehenden Kapitel beschriebenen Probleme unterschieden werden. Hierzu zählen die Reduktion von Informationsasymmetrien, die Harmonisierung der Ziele sowie die Bildung von Vertrauen. Die Aktivitäten zur Problemlösung können hierbei sowohl vom Prinzipal als auch vom Agenten ausgehen.⁹² Wie den vorstehenden Ausführungen zu entnehmen ist, geht es letztendlich darum, institutionelle Arrangements zu finden, welche die aus den Informationsproblemen resultierenden Gefahren so weit wie möglich begrenzen, und hierbei die Agency-Kosten möglichst gering zu

⁸⁹ Vgl. ALCHIAN/WOODWARD (1988), S. 67–68; SPREMANN (1990), S. 568–570; RICHTER/BINDSEIL (1995), S. 137.

⁹⁰ Beispiel in Anlehnung an HERZIG/WATRIN (1995), S. 792; PICOT ET AL. (2015), S. 94.

⁹¹ In Anlehnung an DIETL (1993), S. 144; HERZIG/WATRIN (1995), S. 788; BREID (1995), S. 824; GÖBEL (2002), S. 100 und S. 110; PICOT ET AL. (2015), S. 95.

⁹² Vgl. KAAS (1991), S. 358–362; GÖBEL (2002), S. 110.

halten.⁹³ Da die drei Lösungsansätze für die folgenden bilanzpolitischen Fragestellungen und Analysen ebenfalls relevant sind, wird hierauf nachstehend kurz eingegangen.

a) Reduktion von Informationsasymmetrien vor und nach Vertragsabschluss

Der Prinzipal kann vor Vertragsabschluss ein Screening⁹⁴ durchführen, um die Informationsasymmetrien abzubauen. Hierunter fallen alle Aktivitäten des Prinzipals, die dazu dienen, Informationen über die Agenten zu erhalten, um den geeignetsten auszuwählen. Da die Beschaffung zusätzlicher Informationen für den Prinzipal i. d. R. mit Aufwand verbunden ist, muss der Prinzipal beachten, dass der Nutzen der zusätzlichen Informationen die „Screening-Kosten“ übersteigt.⁹⁵

Wenn der Agent vor Vertragsabschluss darauf hinwirkt, Informationsasymmetrien abzubauen, wird von einem sog. Signaling gesprochen.⁹⁶ Hierzu zählt beispielsweise das Vorlegen von Prüfungsergebnissen, also z. B. von Zeugnissen oder Qualitätssiegeln. Der Prinzipal versucht, aus den Signalen nicht beobachtbare Eigenschaften des Agenten bzw. der angebotenen Dienstleistung abzuleiten.⁹⁷ Von entscheidender Bedeutung hierbei ist, dass das Signaling glaubhaft ist.⁹⁸ Dies ist dann der Fall, wenn das Signal selbst für den Agenten mit hohen Kosten verbunden ist oder wenn infolge eines nachweislich falschen Signals hohe Kosten auf den Agenten zukommen können. Ein Signal sollte aus Sicht des Prinzipals möglichst so gestaltet sein, dass die nicht geeigneten Agenten auf das Signaling wegen der für sie damit verbundenen zu hohen Kosten verzichten, während für die geeigneten Agenten die Vorteile des Signaling die damit einhergehenden Kosten übersteigen.⁹⁹ Beispielsweise ist das Signaling mittels eines Zertifikats nur dann glaubhaft, wenn die Erlangung eines solchen mit hohen Kosten beispielsweise durch den Besuch zahlreicher Kurse verbunden ist. Die Zusicherung einer Garantie ist nur dann glaubwürdig, wenn sich der Kunde darauf verlassen kann, dass das Produkt im Falle von auftretenden Problemen tatsächlich ausgetauscht wird.¹⁰⁰

Um Informationsasymmetrien nach Abschluss des Vertrags abzubauen, kann der Prinzipal den Agenten und dessen Handlungen nach Vertragsabschluss beobachten, was als Monitoring bezeichnet wird. Hierzu zählen etwa die Überwachung und Kontrolle eines Vorstands durch den Aufsichtsrat. Da der Prinzipal i. d. R. deswegen Aufgaben dem Agenten überträgt, damit er sie nicht selber erledigen muss oder weil bestimmte Aufgaben am besten durch hierauf spezialisierte Agenten ausgeübt werden können, fällt das Monitoring üblicherweise begrenzt aus. Ein permanentes Monitoring wäre entweder zu

⁹³ Vgl. auch DIETL (1993), S. 145.

⁹⁴ Siehe zum Konzept des Screening grundsätzlich STIGLITZ (1974); SPENCE (1976), SPREMANN (1988) sowie STIGLER (1961) und NELSON (1970).

⁹⁵ Vgl. z. B. SCHAUENBERG (1998), S. 39.

⁹⁶ Siehe hierzu grundlegend SPENCE (1973); SPENCE (1976); RILEY (1975); RILEY (1979); RILEY (2001).

⁹⁷ Vgl. DIETL (1993), S. 145; FREIDANK/VELTE (2013), S. 313–314.

⁹⁸ Vgl. RILEY (1975); ARROW (1985), S. 43; BREID (1995), S. 834.

⁹⁹ Vgl. SPREMANN (1990), S. 580; PICOT ET AL. (2015), S. 96.

¹⁰⁰ So auch ähnlich GÖBEL (2002), S. 111; PICOT ET AL. (2015), S. 97.

zeit- und kostenintensiv oder deshalb nicht möglich, da der Prinzipal nicht über die fachliche Qualifikation verfügt. Darüber hinaus kann ein Monitoring dann seinen Zweck nicht vollständig erfüllen, wenn der Prinzipal zwar die Handlungen des Agenten beobachten, aber dennoch nicht beurteilen kann, ob dieser möglicherweise opportunistisch handelt.¹⁰¹

Auch der Agent kann nach Vertragsabschluss Interesse daran haben, die Informationsasymmetrien abzubauen, und dazu beitragen, dass seine Handlungen vom Prinzipal besser beobachtet und beurteilt werden können. Ein solches Verhalten kann als Reporting bezeichnet werden. Um z. B. dem Prinzipal nachweisen zu können, dass ein negatives Ergebnis durch äußere Umwelteinflüsse und nicht aufgrund von Handlungen des Agenten zustande kam, könnte dem Agenten daran gelegen sein, seine Handlungen zu dokumentieren und dem Prinzipal proaktiv zu kommunizieren. Der Prinzipal könnte dadurch besser nachvollziehen, dass der Agent trotz des negativen Ergebnisses bestmöglich gehandelt hat.¹⁰² So kann das Unternehmensmanagement z. B. im Lage- und Konzernlagebericht bei der Beschreibung der wirtschaftlichen Lage begründen, dass die Verfehlung von Unternehmenszielen nicht auf eigenen Fehlentscheidungen, sondern auf einem allgemeinen Konjunkturerinbruch beruht. Damit die Informationen des Agenten möglichst willkürfrei sind, haben der Gesetzgeber sowie die Standardisierungsgremien – wie etwa das DRSC – für die externe Rechnungslegung den Berichtsumfang weitgehend normiert, etwa in Form von vorgeschriebenen Anhangangaben. Darüber hinaus soll die Abschlussprüfung dazu beitragen, dass die Berichterstattung möglichst objektiv erfolgt.

b) Interessenangleichung

Neben dem Abbau der Informationsasymmetrien besteht eine weitere Lösung der Agency-Probleme darin, die annahmegemäß unterschiedlichen Interessen von Prinzipal und Agent anzugleichen. Hierbei spielt vor allem die Vertragsgestaltung eine wichtige Rolle. Die Verträge zwischen dem Prinzipal und dem Agenten sollten möglichst so ausgestaltet sein, dass sich deren Ziele annähern. Bei geschickter Vertragsgestaltung führt das von Eigeninteressen geleitete Handeln des Agenten gleichzeitig dazu, dass die daraus resultierenden Folgen auch den Interessen des Prinzipals entsprechen. Als klassisches Beispiel für eine solche Vertragsgestaltung gilt die Vereinbarung einer variablen Vergütung neben einem fixen Gehaltsbestandteil. So könnten z. B. die Anteilseigner und das Unternehmensmanagement vereinbaren, dass bei Erreichen eines bestimmten Zielergebnisses dem Management ein zusätzlicher Bonus gewährt wird. Die Manager erhalten somit einen zusätzlichen Anreiz, im Interesse der Anteilseigner zu handeln.¹⁰³ Um ein ähnliches Konzept zur Angleichung der Interessen handelt es sich bei Mitarbeiterbeteiligungen am Gewinn eines Unternehmens oder bei der Gewährung von Aktienoptionen für den Vorstand, wenn sich der Aktienkurs positiv entwickelt.

¹⁰¹ Vgl. GÖBEL (2002), S. 112–113; PICOT ET AL. (2015), S. 98; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 252.

¹⁰² Vgl. etwa GÖBEL (2002), S. 113.

¹⁰³ Dies gilt unter der Annahme, dass der Gesellschafter im betrachteten Jahr ebenfalls an der Erzielung eines möglichst hohen Ergebnisses interessiert ist.

Ein Verfahren, bei dem der Prinzipal Informationen über die Absichten und Interessen des Agenten vor Vertragsabschluss erlangen kann, stellt die sog. Self Selection¹⁰⁴ dar. Hierbei stellt der Prinzipal den Agenten vor eine Entscheidungssituation, die bewirkt, dass aus der vom Agenten getroffenen Entscheidung auf bestimmte seiner Eigenschaften geschlossen werden kann.¹⁰⁵ So kann z. B. ein Arbeitgeber potenziellen Mitarbeitern Arbeitsverträge mit und ohne variable Vergütungsbestandteile vorlegen. Derjenige Bewerber, der einen Vertrag mit leistungsabhängiger Vergütung bevorzugt, könnte tendenziell eine höhere Leistungsbereitschaft mitbringen und damit eher den Interessen des Arbeitgebers entsprechen. Die Gefahren eines Hold-up können auch abgeschwächt werden, indem einer der Vertragspartner oder beide darauf hinwirken, dass Situationen entstehen, in denen ein Abbruch der Vertragsbeziehung für den Agenten mit hohen Kosten verbunden wäre. Dies wäre z. B. der Fall, wenn der Agent hohe irreversible Investitionen, die nur im Zusammenhang mit der Vertragsbeziehung zu einem bestimmten Prinzipal vorteilhaft sind, tätigt. Bei einem Vertragsabbruch würde eine Fehlinvestition vorliegen, sodass sich der Agent quasi freiwillig an den Prinzipal bindet. Eine solche Maßnahme wird auch als Commitment bezeichnet.¹⁰⁶ Eine weitere Möglichkeit stellt das sog. Bonding dar. Bei dieser Maßnahme gewährt der Agent dem Prinzipal einen bestimmten Anspruch – z. B. in Form eines Verwertungsrechts aus einer Grundschuld – wenn es zu einem Vertragsabbruch oder einer Verletzung der Interessen des Prinzipals kommt.¹⁰⁷

c) Bildung von Vertrauen und Reputation

Als dritte Möglichkeit, Agency-Probleme zu minimieren, ist die Bildung von Vertrauen und Reputation zu nennen. Die Durchführung von Kontrollen und die Gestaltung von Anreizsystemen wird in den meisten Fällen um eine Vertrauenskomponente ergänzt. So wird ein Prinzipal kaum eine lückenlose Überwachung der Arbeit des Agenten durchführen (können), sondern ihm, zumindest teilweise, vertrauen (müssen). Der Agent wird i. d. R. versuchen, dem Prinzipal zu signalisieren, dass er ein vertrauenswürdiger Vertragspartner ist. Ein Verweis auf die Reputation oder bisherige Leistungen sowie eine Einwilligung in freiwillige Kontrollen können z. B. vor Vertragsabschluss hierzu beitragen. Die vom Agenten aufgebaute Reputation dient dem Prinzipal als Signal, da er aus dem Verhalten des Agenten in der Vergangenheit Rückschlüsse ziehen kann. Nach Vertragsabschluss kann der Agent seine Vertrauenswürdigkeit beispielweise beweisen, indem er trotz eigener Nachteile in bestimmten Situationen so handelt, dass die Interessen des Prinzipals erfüllt werden. Der Prinzipal kann sein Ver-

¹⁰⁴ Siehe hierzu grundlegend ARROW (1986) sowie STIGLITZ (1973), S. 294; STIGLITZ (1975), S. 293–294; ROTHSCILD/STIGLITZ (1976).

¹⁰⁵ Vgl. z. B. SPREMANN (1990), S. 578–579; ELSCHEN (1991a), S. 1005–1006; GÖBEL (2002), S. 115; PICOT ET AL. (2015), S. 96–97.

¹⁰⁶ Vgl. z. B. MILGROM/ROBERTS (1992), S. 133; GÖBEL (2002), S. 117.

¹⁰⁷ Vgl. GÖBEL (2002), S. 117; PICOT ET AL. (2015), S. 98–99. Siehe zur Maßnahme des Bonding z. B. auch MILGROM/ROBERTS (1992), S. 189.

trauen in die Handlungen des Agenten unter Beweis stellen, indem er z. B. seine Überwachungs- und Kontrolltätigkeit zurückfährt.¹⁰⁸

2.1.2.2 Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern

Nachdem die Prinzipal-Agenten-Theorie zunächst in ihren Grundzügen skizziert wurde, wird in den Kapiteln 2.1.2.2 und 2.1.2.3 auf zwei Prinzipal-Agenten-Beziehungen eingegangen, die im Rahmen der externen Rechnungslegung und für die vorliegende Arbeit von besonderer Bedeutung sind. Mittels der nachfolgenden agency-theoretischen Überlegungen im Zusammenhang mit den beiden Beziehungen kann die Wahl einer bestimmten Bilanzierungsmethode – wie etwa die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten – erklärt werden. Bei den beiden untersuchten Prinzipal-Agenten-Beziehungen handelt es sich zum einen um die Beziehung zwischen Anteilseignern und Gläubigern und zum anderen um die Beziehung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern.

2.1.2.2.1 Charakterisierung der Beziehung zwischen Anteilseignern und Gläubigern

Im Folgenden werden die Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung analysiert.¹⁰⁹ Dabei wird zunächst davon ausgegangen, dass zwischen den Anteilseignern und dem Unternehmensmanagement keine Informationsasymmetrien und Zielkonflikte bestehen bzw. dass die Anteilseigner die Unternehmensmanagementfunktion selbst wahrnehmen.¹¹⁰

Im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung stellen Gläubiger, insbesondere Kreditinstitute, einem Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung und erhalten hierfür i. d. R. vertraglich festgelegte Tilgungs- und Zinszahlungen. Die Zuführung von Eigenkapital erfolgt dagegen über die bisherigen oder über neue Anteilseigner. Wenngleich Eigen- und Fremdkapital nicht völlig überschneidungsfrei voneinander abgegrenzt werden können, zeigt sich ein genereller Unterschied insbesondere darin, dass die Eigenkapitalposition mit höherem Risiko verbunden ist. Das Risiko kommt darin zum Ausdruck, dass Eigenkapitalgeber grundsätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung (Ausschüttung) erhalten und dass das zur Verfügung gestellte Eigenkapital im Verhältnis zum Fremdkapital Nachrangigkeit aufweist.¹¹¹ Un-

¹⁰⁸ Vgl. DIETL (1993), S. 147; GÖBEL (2002), S. 118–123 sowie hierzu im Allgemeinen RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 35–38.

¹⁰⁹ Aus Vereinfachungsgründen wird nachfolgend stets im Plural von mehreren Anteilseignern und Gläubigern gesprochen, wenngleich es möglich ist, dass ein Unternehmen nur einen Anteilseigner oder Gläubiger besitzt.

¹¹⁰ Daher wird im Folgenden auch von „Unternehmen“ anstatt von „Anteilseignern“ gesprochen.

¹¹¹ Siehe für eine Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung z. B. SWOBODA (1985) oder in der neueren Literatur BIEG/KUßMAUL/WASCHBUSCH (2016), S.147–149 und PERRIDON/STEINER/RATHGEBER (2017), S. 421.

ternehmen finanzieren sich üblicherweise neben Eigenkapital auch über Fremdkapital.¹¹² Insbesondere für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen, wie sie in der folgenden Studie untersucht werden, nimmt die Beziehung zu Kreditinstituten als Fremdkapitalgebern eine herausragende Bedeutung ein.¹¹³ Neben Kreditinstituten zählen üblicherweise auch Lieferanten, die ein Zahlungsziel nach Erbringung ihrer Leistung einräumen, sowie Kunden, die eine Anzahlung leisten für noch zu erbringende Leistungen, zu den Gläubigern eines Unternehmens.¹¹⁴ Die mit Abstand wichtigste Gruppe der Gläubiger stellen aber die Kreditinstitute dar.¹¹⁵

2.1.2.2.2 Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern

Die Interessen zwischen dem Unternehmen bzw. dessen Anteilseignern als Agenten und den Gläubigern, also insbesondere den Kreditinstituten, als Prinzipal unterscheiden sich im Regelfall. Dies zeigt sich z. B. an den Kreditkonditionen für Bankkredite. Während die Unternehmen beispielsweise an möglichst geringen Fremdkapitalzinssätzen interessiert sind, versuchen Kreditinstitute, grundsätzlich eher höhere Zinssätze durchzusetzen. Die Beziehung zwischen Anteilseignern und Kreditinstituten als Gläubiger ist darüber hinaus durch weitere für eine Prinzipal-Agenten-Beziehung typische Eigenschaften gekennzeichnet. So wird durch die Handlungen des Unternehmens auch das Wohlergehen des Kreditinstituts beeinflusst. Führen z. B. Fehlentscheidungen des Unternehmens zur Zahlungsunfähigkeit, ergeben sich daraus nicht nur negative Folgen für das Unternehmen selbst, sondern auch für die Kreditinstitute, die möglicherweise auf die Zurückzahlung der gewährten Darlehen verzichten müssen. Ein weiterer Zielkonflikt zwischen Anteilseignern und Kreditinstituten besteht darin, dass die Anteilseigner grundsätzlich daran interessiert sind, den Wert ihrer Anteile zu erhöhen und eine möglichst hohe Ausschüttung zu erzielen, während die Zielsetzung der Kreditinstitute vor allem darin besteht, dass das Unternehmen mit möglichst hoher Wahrscheinlichkeit seine zukünftigen Zins- und Tilgungszahlungen leisten kann.¹¹⁶ Hierbei kann es vor allem bei angespannter Finanzlage zu einem Interessenkonflikt kommen, wenn die Anteilseigner an einer Ausschüttung festhalten wollen,¹¹⁷ während die

¹¹² Eine Systematisierung der unterschiedlichen Fremdfinanzierungsformen ist z. B. enthalten in BIEG/KUßMAUL/WASCHBUSCH (2016), S.154–155.

¹¹³ Vgl. etwa die aktuelle Studie von BECKER/ULRICH/BOTZKOWSKI (2015), insbesondere S. 139. Siehe zur Finanzierung im Mittelstand auch EILENBERGER/ERNST/TOEBE (2013), S. 274.

¹¹⁴ Vgl. etwa PERRIDON/STEINER/RATHGEBER (2017), S. 491–493. Darüber hinaus kann es auch vorkommen, dass Gesellschafter dem Unternehmen, an dem sie selbst Anteile halten, ein Darlehen aus ihrem Privatvermögen zur Verfügung stellen.

¹¹⁵ Aufgrund der herausragenden Bedeutung von Kreditinstituten für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen wird im Folgenden die Beziehung zwischen Anteilseignern und Gläubigern insbesondere anhand der Beziehung zwischen Anteilseignern und Kreditinstituten beschrieben. Vgl. zu den Kreditinstituten als Adressaten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen auch die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

¹¹⁶ Vgl. zu den Zielen der Gläubiger bzw. der Kreditinstitute z. B. KLEIN (1989), S. 69 oder DETERT (2008), S. 66.

¹¹⁷ Dabei kann es zu einer sog. fremdfinanzierten Ausschüttung kommen, bei der ausgeschüttete Beträge fremdfinanziert sind. Vgl. hierzu z. B. FAMA/MILLER (1972), S. 151–152. Siehe für eine mathematische Erläuterung dieses Phänomens WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 223–224.

Gläubiger gerade dann besonders daran interessiert sind, das Eigenkapital im Unternehmen zu erhalten. Möglicherweise wird ein Unternehmen unmittelbar nach einer Ausschüttung an die Anteilseigner zahlungsunfähig. Damit würde das kurz vor der Insolvenz an die Anteilseigner ausgeschüttete Kapital den Gläubigern nicht mehr zur Verfügung stehen.¹¹⁸ Diese Problematik wird auch als liquidationsfinanzierte Ausschüttung bezeichnet.¹¹⁹

Schließlich können die Ziele von Anteilseignern und Kreditinstituten als Gläubiger hinsichtlich der Risikoneigung von Entscheidungen des Unternehmens differieren. Während Anteilseigner im Falle einer sich als positiv herausstellenden risikoreichen Entscheidung einen hohen Nutzen haben, können die Kreditgeber davon nicht zusätzlich profitieren. Sie erhalten keine zusätzlichen Zahlungen zu den vereinbarten Zins- und Tilgungsleistungen und haben somit keinen Nutzen aus dem Erfolg der risikoreichen Investitionsentscheidungen. Das Investitionsrisiko müssen sie jedoch mittragen.¹²⁰ Bei Misserfolg einer risikoreichen Investition droht im Extremfall die Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers und damit für die Kreditgeber ein Forderungsausfall. Die Anteilseigner könnten daher Anreize haben, eine risikoaffine Investitionspolitik zu verfolgen, welche die Chance auf sehr hohe Gewinne bietet, auch wenn die Erfolgswahrscheinlichkeit gering ist. Kreditinstitute dagegen sind eher an risikoarmen Investitionen interessiert, d. h. an Investitionen, die zwar eine geringere Gewinnerwartung, jedoch eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen. Die vorstehend beschriebene Problematik wird auch als Überinvestitionsproblem bezeichnet.¹²¹

2.1.2.2.3 Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Gläubigern

Neben den unterschiedlichen Interessen bestehen zwischen Anteilseignern und Kreditinstituten als Gläubiger die für eine Prinzipal-Agenten-Beziehung typisch hohen Informationsasymmetrien, wobei die Anteilseigner als Agenten einen Informationsvorsprung haben. Vor Vertragsabschluss besteht das in Kapitel 2.1.2.1.2 beschriebene Informationsproblem der Hidden Characteristics mit der daraus resultierenden Gefahr einer Adverse Selection. Die Anteilseigner sind zunächst deutlich besser über die finanzielle Lage ihres Unternehmens informiert als die potenziellen Kreditgeber, sofern von beiden Seiten keine Handlungen zum Abbau der Informationsasymmetrien vorgenommen werden. Außerdem

¹¹⁸ Vgl. dazu WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 222–223.

¹¹⁹ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 222 sowie zur Beschreibung z. B. BLACK (1976), S. 7.

¹²⁰ Vgl. hierzu grundlegend JENSEN/MECKLING (1976), S. 333–343. Siehe z. B. auch DROBETZ/PENSA/WÖHLE (2006), S. 263–264; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 225.

¹²¹ Vgl. JENSEN (1986); DRUKARCYK (1993), S. 311 und S. 331–335; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 225. Von einem Unterinvestitionsproblem wird dagegen dann gesprochen, wenn Anteilseigner auf Investitionen mit positivem Kapitalwert verzichten, d. h. wenn erwartet wird, dass die Fremdkapitalgeber am prognostizierten Wachstum des Vermögens mehr partizipieren als die Anteilseigner. Vgl. hierzu ebenfalls grundlegend MYERS (1977) sowie etwa HARTMANN-WENDELS (2001), S. 123–128; DROBETZ/PENSA/WÖHLE (2006), S. 263; SEEHAUSEN (2014), S. 72–76. Im Rahmen des Unterinvestitionsproblems kann gezeigt werden, dass es in bestimmten Situationen für die Anteilseigner von Vorteil ist, das Investitionsprogramm zu kürzen und stattdessen die Ausschüttungen zu erhöhen, vgl. z. B. JENSEN/MECKLING (1976) sowie z. B. HARTMANN-WENDELS (1992), S. 421.

sind den Kreditgebern möglicherweise nicht die tatsächlichen Absichten der Anteilseigner bekannt. Falls beispielsweise keine vertragliche Festlegung zur Verwendung gewährter Bankkredite erfolgt, könnten die Anteilseigner als Kreditnehmer in riskante Projekte investieren, die nicht im Interesse des Kreditgebers sind.

Nach Vertragsabschluss bestehen die drei Informationsprobleme Hidden Action, Hidden Information und Hidden Intention. So könnten die Kreditnehmer bzw. Anteilseigner ihren Informationsvorsprung opportunistisch zulasten der Kreditgeber ausnutzen, indem sie für die Kreditgeber nicht beobachtbare bilanzpolitische Maßnahmen durchführen, die über die tatsächlich angespannte Finanzlage hinwegtäuschen sollen. Selbst wenn alle Handlungen der Kreditnehmer von den Kreditgebern beobachtbar wären, könnten die Kreditgeber kaum beurteilen, inwieweit das sich für sie ergebende Nutzenniveau auf Entscheidungen des Unternehmensmanagements der Kreditnehmer beruht oder aufgrund exogener Faktoren zustande kam.¹²² Möglicherweise kann sich auch für die Kreditgeber nach Vertragsabschluss herausstellen, dass die Kreditnehmer andere Absichten haben oder sich anders entscheiden, als zunächst angegeben. Die Kreditgeber müssen somit in Kauf nehmen, dass für die Kreditnehmer ein gewisser Spielraum für opportunistische Handlungen und die Gefahr von Moral Hazard oder eines Hold-up verbleibt.

2.1.2.2.4 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme zwischen Anteilseignern und Gläubigern

Zum Abbau der zuvor erläuterten Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen können sowohl vom Agenten, also den Anteilseignern bzw. Unternehmen, als auch vom Prinzipal, also den Gläubigern bzw. Kreditinstituten, Handlungen ausgehen. Unternehmen als potenzielle Kreditnehmer werden vor Vertragsabschluss im Rahmen des in Kapitel 2.1.2.1.3 erläuterten Signaling versuchen, sich möglichst positiv gegenüber den Kreditinstituten darzustellen, damit im Rahmen der Verhandlungen über eine Kreditvergabe möglichst günstige Konditionen erzielt werden. Um die potenziellen Kreditgeber von der künftigen Zahlungsfähigkeit zu überzeugen, können die Anteilseigner den Kreditinstituten z. B. eine mehrjährige Geschäftsplanung vorlegen, aus der eine erfolgreiche Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hervorgeht. Auf der Basis dieser Zahlen und weiterer weicher Faktoren wie z. B. der Einschätzung der Qualität des Unternehmensmanagements wird das Kreditinstitut die Kreditkonditionen festlegen.¹²³ Somit haben die Anteilseigner hohe Anreize, den Kreditinstituten ein möglichst positives Bild der Unternehmenslage zu präsentieren.¹²⁴

¹²² Vgl. zu den vorstehen Ausführungen auch ähnlich HARTMANN-WENDELS (2001), S. 119–122; GÖBEL (2002), S. 274–275.

¹²³ Zum Gegenstand und Umfang einer Kreditwürdigkeitsprüfung vgl. etwa MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 808–814.

¹²⁴ Siehe hierzu im Detail die Ausführungen in Kapitel 6.1.2 zur Herleitung der Hypothesen.

Die Kreditinstitute werden vor einer Kreditvergabe ein Screening durchführen und von einem potenziellen Kreditnehmer neben der Überlassung des aktuellen Jahres- bzw. Konzernabschlusses die Offenlegung bestimmter nicht öffentlich zugänglicher Informationen des internen Rechnungswesens verlangen. Ziel dabei ist es, ein möglichst realistisches Bild über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. über das Kreditausfallsrisiko zu bekommen.¹²⁵ Des Weiteren werden im Rahmen des Screening z. B. Kreditvergabegespräche geführt und Unternehmensratings erstellt. Die so ermittelten Erkenntnisse dienen dem Kreditinstitut als Basis für die Entscheidung über eine Kreditvergabe und die im Kreditvertrag festzulegenden Konditionen.

Um die nach Vertragsabschluss bestehenden Informationsasymmetrien abzubauen, werden die Kreditgeber als Prinzipal ein laufendes Monitoring der Kreditnehmer durchführen. Von den Kreditnehmern wird außerdem ein Reporting verlangt bzw. freiwillig erbracht.¹²⁶ So enthalten Kreditverträge üblicherweise Regelungen, wonach der Kreditnehmer regelmäßig die aktuelle und zukünftige wirtschaftliche Lage offenzulegen hat. Beispielsweise wird häufig vertraglich festgelegt, dass der Kreditnehmer dem Kreditgeber unmittelbar nach der jeweiligen Fertigstellung den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers sowie die konsolidierten Zahlen der Geschäftsplanung mit Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung der nächsten Jahre zur Verfügung stellen muss. Anhand der zur Verfügung gestellten Rechnungslegungsinformationen¹²⁷ kann sich das Kreditinstitut ein aktuelles Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage machen.

Um eine Annäherung der zunächst unterschiedlichen Interessen zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber zu erzielen, verlangen Kreditinstitute üblicherweise die Einhaltung bestimmter vertraglich festgelegter Bedingungen.¹²⁸ Diese als Covenants¹²⁹ oder Kreditklauseln bezeichneten Vereinbarungen sollen die Handlungsspielräume und das Verhalten der Kreditnehmer einschränken, um auf diese Weise die Rückzahlung und Verzinsung des Kredits sicherzustellen.¹³⁰ Wenn beispielsweise vereinbart wurde, dass eine bestimmte Eigenkapitalquote während der Kreditlaufzeit nicht unterschritten werden darf, sollen die Anteilseigner angehalten werden, sich eher gegen eine eigenkapitalmindernde Ausschüttung oder gegen risikoreiche Investitionen zu entscheiden. Da gerade auch die Einhaltung

¹²⁵ Vgl. FRANKE/HAX (2009), S. 496–498.

¹²⁶ Vgl. z. B. GÖBEL (2002), S. 275–276; FRANKE/HAX (2009), S. 492 und S. 497–498.

¹²⁷ Der Rechnungslegung kommt hierbei eine wichtige Funktion zu, da die übermittelten Informationen nur dann glaubhaft sind, wenn die Rechnungslegungsdaten nach bestimmten von allen Unternehmen einheitlich anzuwendenden Regeln erstellt wurden. Siehe zur Funktion der Rechnungslegung und auch der Abschlussprüfung im Detail Kapitel 2.1.2.4.

¹²⁸ Vgl. z. B. WATTS (1992), S. 250; HALLER/PARK (1995), S. 91.

¹²⁹ Siehe zu den Covenants grundlegend BODIE/TAGGART (1978); SMITH/WARNER (1979); LEFTWICH (1983) und DUKE/HUNT (1990). Eine umfassende Auswertung empirischer Studien zu in Kreditverträgen verwendeten Rechnungslegungsinformationen und deren Einfluss auf die Kreditkonditionen enthält die Studie von ARMSTRONG/GUAY/WEBER (2010), S. 217–227. Vgl. hierzu auch aktuell die US-amerikanische Studie von DONELSON/JENNINGS/MCINNIS (2017). Siehe speziell für Deutschland z. B. WITTIG (1996); THIEßEN (1996); SERVATIUS (2008); HEINRICH (2009), insbesondere S. 156–190, und FETTES (2014).

¹³⁰ Vgl. JENSEN/MECKLING (1976), S. 337–339; HARTMANN-WENDELS (2001), S. 143; EWERT/STEFANIE (2001), S. 153; FRANKE/HAX (2009), S. 491–492.

von Covenants möglicherweise die Entscheidung zur erstmaligen Ausübung des Wahlrechts für eigene Entwicklungskosten beeinflussen kann, wird auf sie im Folgenden näher eingegangen.

Die Covenants lassen sich in Financial Covenants, Affirmative (Positive) Covenants und Negative Covenants unterteilen.¹³¹ Financial Covenants beinhalten üblicherweise die Festlegung finanzieller Kennzahlen auf der Basis der Informationen der Rechnungslegung.¹³² Hierzu zählt u. a. die vertragliche Vereinbarung, dass während der Kreditlaufzeit ein bestimmter Verschuldungsgrad nicht überschritten werden darf. Wie die Berechnung im Detail erfolgt, sollte im Kreditvertrag exakt geregelt sein.¹³³ Wenn ein festgelegter Financial Covenant nicht mehr eingehalten werden kann, also ein sog. Covenant-Bruch vorliegt, drohen weitreichende negative Konsequenzen für den Kreditnehmer. So könnte beispielweise vorab vertraglich festgelegt werden, dass das Kreditinstitut dann die anfänglich gewährten Kreditkonditionen zulasten des Kreditnehmers ändern oder sich zuvor vom Kreditnehmer gewährte Sicherheiten aneignen kann. Außerdem ist häufig vertraglich festgelegt, dass der Kreditgeber bei einem Covenant-Bruch die sofortige Rückzahlung des gewährten Darlehens verlangen kann, da ihm bei einem Vertragsbruch des Kreditnehmers ein außerordentliches Kündigungsrecht zusteht.¹³⁴ Aus den mit einem Covenant-Bruch verbundenen Nachteilen für den Kreditnehmer folgt, dass diese im Wissen um die möglichen negativen Auswirkungen erhöhte Anreize haben, Einfluss auf die Rechnungslegung und damit auf die Financial Covenants zu nehmen. Vor allem wenn die Gefahr eines Covenant-Bruchs sehr hoch ist, können für die Kreditnehmer besonders hohe Anreize bestehen, bilanzpolitische Maßnahmen zu ergreifen, die zu einer Verbesserung der festgelegten Finanzkennzahlen führen.¹³⁵

Während die Financial Covenants an bestimmte Finanzkennzahlen anknüpfen, werden unter Affirmative (Positive) Covenants Vereinbarungen verstanden, die für die Kreditnehmer während der Kreditlaufzeit bestimmte Pflichten beinhalten.¹³⁶ Zu den Affirmative Covenants zählen z. B. die Verpflichtung des Kreditnehmers, die bestehenden Gesellschafterverhältnisse beizubehalten (Ownership-Klausel), den Unternehmensbetrieb aufrechtzuerhalten, die Verpflichtung, über Änderungen des Gesellschafterverhältnisses zu informieren (Change of Control-Klausel) oder die Pflicht zur Erstellung und zur

¹³¹ Vgl. z. B. SERVATIUS (2008), S. 39–43; HEINRICH (2009), S. 156.

¹³² Vgl. hierzu auch die Übersicht der Klauseln bei THIEßEN (1966), S. 21.

¹³³ Wenn die Berechnung nicht exakt vorgegeben wird, ergeben sich für die Kreditnehmer gegebenenfalls weitere Handlungsspielräume, die opportunistisch ausgenutzt werden könnten.

¹³⁴ Vgl. etwa HARTMANN-WENDELS/PFINGSTEN/WEBER (2015), S. 173. Da die sofortige Fälligkeit eines Kredits eine Unternehmenskrise oder Insolvenz auslösen kann, sind die Kreditgeber i. d. R. nicht daran interessiert, sondern versuchen, sich mit dem Kreditnehmer auf andere Lösungen zu einigen. Sofern Kreditgeber und Kreditnehmer sich einigen, kann eine Vertragskündigung ggf. durch die Zahlung einer als Waiver Fee bezeichneten Gebühr an den Kreditgeber umgangen werden, vgl. dazu z. B. SMITH (1993), S. 293–295; BENEISH/PRESS (1993); CHEN/WEI (1993); HEINRICH (2009), S. 160.

¹³⁵ Siehe hierzu im Detail die Ausführungen zu den Beweggründen für Bilanzpolitik in Kapitel 3.3.6.2.

¹³⁶ Vgl. z. B. HEINRICH (2009), S. 182–184; ZWIRNER (2010), S. 278.

Vorlage von Quartalsabschlüssen auf Basis von Ist- und Planzahlen einschließlich der Dokumentation über die Einhaltung der Financial-Covenants.¹³⁷

Die dritte Gruppe der Covenants, die Negative Covenants, schränken die Handlungsfreiheiten der Kreditnehmer ein,¹³⁸ wobei die Abgrenzung zu den Affirmative Covenants nicht immer vollständig überschneidungsfrei möglich ist, da sich auch aus den Verpflichtungen des Kreditnehmers infolge von Affirmative Covenants Einschränkungen der Handlungsfreiheiten ergeben können.¹³⁹ Zu den Negative Covenants zählen z. B. die Beschränkung der Neuverschuldung (Restriction on Indebtedness) sowie die Beschränkung von Investitionen oder Leasingverpflichtungen. Außerdem zählt hierzu die Pari-passu-Klausel, die für den Kreditgeber sicherstellt, dass seine ungesicherte Forderung mindestens die gleiche Rangstellung im Insolvenzfall aufweist wie die Forderungen anderer Kreditgeber des Unternehmens. Ein weiterer Negative Covenant stellt die Cross-Default-Klausel dar, die einem Kreditinstitut das Recht einräumt, den Kredit fällig zu stellen, wenn der Kreditnehmer eine Vertragsbedingung in einem Kreditvertrag mit einem anderen Kreditinstitut verletzt.¹⁴⁰ Schließlich wird häufig vertraglich festgelegt, dass die maximale Gewinnausschüttung auf eine bestimmte Höhe begrenzt wird (Dividend Restriction).¹⁴¹ Hierdurch soll z. B. sichergestellt werden, dass sich das Kreditausfallrisiko nicht aufgrund von hohen Dividendenzahlungen an die Anteilseigner erhöht bzw. dass es nicht zu der vorstehend angesprochenen liquidationsfinanzierten Ausschüttung kommt. Eine weitere Möglichkeit, die Handlungsspielräume der Kreditnehmer einzuschränken, stellt die Vereinbarung dar, dass das gewährte Darlehen nur für bestimmte Zwecke verwendet werden darf. Insbesondere bei langfristigen Investitionskreditverträgen ist eine Zweckbindung üblich. Damit sollen die Kreditnehmer vor allem dazu verpflichtet werden, nicht in risikoreiche, sondern ausschließlich in bestimmte, vorab vereinbarte Projekte zu investieren, die auch im Interesse des Kreditgebers sind.¹⁴² Außerdem verlangen Kreditinstitute häufig Sicherheiten, wie z. B. Sicherungsübereignungen oder auch Grundpfandrechte.¹⁴³ Für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Zins- und Tilgungszahlungen nicht mehr nachkommt, kann das Kreditinstitut die Übertragung des Eigentums der vereinbarten Sicherheiten verlangen. Dies entspricht dem bereits in Kapitel 2.1.2.1.3 angesprochenen Bonding. Die Vereinbarung von Sicherheiten

¹³⁷ Vgl. zu den genannten Affirmative Covenants z. B. SERVATIUS (2008), S. 40–41; HEINRICH (2009), S. 182–184; FETTES (2014), S. 35.

¹³⁸ Vgl. SERVATIUS (2008), S. 42; HEINRICH (2009), S. 164; ZWIRNER (2010), S. 278.

¹³⁹ Aufgrund dieser nicht trennscharfen Abgrenzung zwischen den drei Gruppen der Covenants ergeben sich auch in der Literatur unterschiedliche Zuordnungen der einzelnen Covenants zu den Gruppen.

¹⁴⁰ Vgl. zu den genannten Negative Covenants z. B. SERVATIUS (2008), S. 42; HEINRICH (2009), S. 164–182; ZWIRNER (2010), S. 278; FETTES (2014), S. 33 und S. 36; HARTMANN-WENDELS/PFINGSTEN/WEBER (2015), S. 174.

¹⁴¹ Vgl. z. B. SERVATIUS (2008), S. 43; HEINRICH (2009), S. 164–166; HARTMANN-WENDELS (1992), S. 422; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 230. Siehe bezüglich Vorgaben für Dividendenzahlungen z. B. KALAY (1982).

¹⁴² Vgl. etwa FETTES (2014), S. 36.

¹⁴³ Siehe hierzu etwa SMITH/WARNER (1979), S. 127–128; RUDOLPH (1984) sowie HARTMANN-WENDELS (2001), S. 143. Eine zusammenfassende Darstellung möglicher Sicherheiten im Rahmen der Fremdfinanzierung findet sich beispielsweise in BIEG/KUßMAUL/WASCHBUSCH (2016), S. 164–181.

bietet darüber hinaus für die Kreditinstitute den Vorteil, den Umfang des durchzuführenden Monitoring während der Kreditlaufzeit zu verringern.

Schließlich können auch durch den Aufbau von Vertrauen die Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen den Anteilseignern als Kreditnehmern und den Kreditinstituten als Kreditgebern abgebaut werden. Hierbei spielt die Reputation des Kreditnehmers eine wichtige Rolle. Kann er dem potenziellen Kreditgeber glaubhaft nachweisen, dass in der Vergangenheit die Zins- und Tilgungszahlungen stets fristgerecht erbracht wurden, können ggf. die in den Kreditverträgen festgelegten Vereinbarungen gelockert werden. Dies ist z. B. auch dann eher möglich, wenn sich zwischen einem Unternehmen und einer Hausbank eine langjährige Partnerschaft aufgebaut hat, in der sich beide Seiten vertrauen.¹⁴⁴ Für die Anteilseigner eines Unternehmens als Kreditnehmer kann es sich somit als vorteilhaft erweisen, den Informationsvorsprung nicht zulasten des Kreditgebers auszunutzen, sondern auf eine langfristige, auf Vertrauen basierende Geschäftsbeziehung zu setzen. Hierzu zählt z. B. auch, auf eine opportunistische Bilanzpolitik zu verzichten.

2.1.2.3 Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

2.1.2.3.1 Charakterisierung der Beziehung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

Die Anteilseigner haben als Eigenkapitalgeber keinen Anspruch auf regelmäßige Zahlungen, sondern besitzen einen erfolgsabhängigen Zahlungsanspruch, der gegenüber den Fremdkapitalgebern jedoch nachrangig ist. Sofern es nur einen Anteilseigner gibt, der das Unternehmen selbst ohne Mitarbeiter führt, bestehen im Unternehmen keine Agency-Probleme. Je mehr Mitarbeiter im Unternehmen tätig sind und je weniger die Anteilseigner in das Unternehmensmanagement involviert sind, desto stärker fallen die Agency-Probleme aus. Eine vollständige Trennung zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement würde bei einer AG beispielsweise dann vorliegen, wenn kein Mitglied des Vorstands gleichzeitig Aktionär des Unternehmens wäre.¹⁴⁵ Bei einer GmbH wäre dies der Fall, wenn kein Geschäftsführer gleichzeitig Gesellschafter des Unternehmens ist. Wenn Anteilseigner dem Unternehmensmanagement Entscheidungsbefugnisse übertragen, kommt es zu einer Trennung von Eigen-

¹⁴⁴ Siehe hierzu grundlegend die Untersuchung von DIAMOND (1989). Vgl. hierzu auch HARTMANN-WENDELS (2001), S. 139–141; GÖBEL (2002), S. 278–279 und RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 163.

¹⁴⁵ Insbesondere bei kapitalmarktorientierten Unternehmen ist eine Trennung zwischen Anteilsbesitz und Management üblich. Die Rolle der Aktionäre ist hierbei im Regelfall darauf beschränkt, Kapital zur Verfügung zu stellen, ohne in die Entscheidungen des Vorstands eingebunden zu sein. Die Analyse der damit verbundenen Probleme sowie die Herausarbeitung von Lösungsmöglichkeiten erfolgt meist anhand agency-theoretischer Überlegungen, so z. B. in SHLEIFER/VISHNY (1997), S. 740–748.

tum und Verfügungsgewalt.¹⁴⁶ Die daraus resultierenden Agency-Probleme werden nachfolgend näher analysiert. Die Anteilseigner treten hierbei in der Rolle des Prinzipals auf, während das Unternehmensmanagement die Rolle des Agenten einnimmt.

2.1.2.3.2 Interessendivergenzen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

Die Interessen von Anteilseignern und Unternehmensmanagement können sich stark voneinander unterscheiden.¹⁴⁷ Anteilseigner sind primär an einer Maximierung des Marktwerts ihres Investments, d. h. an hohen Ausschüttungen und/oder Steigerungen des Unternehmenswerts respektive des Börsenkurses interessiert.¹⁴⁸ Wenn die Manager ein fixes Grundgehalt ohne zusätzliche variable Gehaltsbestandteile erhalten, sind sie möglicherweise nicht in demselben Maße am Unternehmenserfolg – z. B. in Form einer Steigerung des Marktwerts oder einer hohen Ausschüttung – interessiert, wie es die Anteilseigner sind.¹⁴⁹ Da die Anteilseigner das Verhalten des Unternehmensmanagements nicht oder nur eingeschränkt beobachten bzw. beurteilen können, könnten die Manager beispielsweise Anreize haben, ihren Arbeitseinsatz zulasten der Anteilseigner zurückzufahren (Shirking).¹⁵⁰ Daneben könnten die Manager Informationsasymmetrien nutzen, um z. B. nicht pekuniäre Nebeneinkünfte (Fringe Benefits) zu erzielen. Ein solches Verhalten würde den finanziellen Unternehmenserfolg mindern und damit ebenfalls einen Nachteil für die Anteilseigner bedeuten.

Des Weiteren können zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement unterschiedliche Interessen hinsichtlich der Risikobereitschaft bei Investitionen bestehen, was dazu führen kann, dass die Investitionsentscheidungen des Managements negative Auswirkungen für die Anteilseigner zur Folge haben. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn das Unternehmensmanagement vorrangig in risikoarme Projekte investiert, die sich zwar positiv auf das Ergebnis auswirken, jedoch im Vergleich zu risikoreicheren Alternativen langfristig gesehen weniger profitabel sind. Ein solches risikoaverses Verhalten des Managements kann dadurch begründet sein, dass dieses bei einem erfolgreichen Investitionspro-

¹⁴⁶ Mit den sich aus der Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt ergebenden Problemen beschäftigte sich bereits SMITH (1776), Book V, Chapter I, Part III, Article 1, 2, insbesondere S. 264–265 (Seitenangabe entsprechend dem Nachdruck 1976).

¹⁴⁷ Vgl. hierzu etwa auch WATRIN (2001), S. 32–37 sowie grundlegend insbesondere ROSS (1973); JENSEN/MECKLING (1976); HARRIS/RAVIV (1979); HOLMSTROM (1979) und PRATT/ZECKHAUSER (1985) sowie z. B. auch SPREMANN (1988). Daneben kann es auch innerhalb der Anteilseigner zu Interessendivergenzen kommen. So können sich beispielsweise die Interessen von Groß- und Kleinaktionären unterscheiden, vgl. z. B. SCHMIDT/TERBERGER (1997), S. 437 oder PORTISCH (1997), S. 34–38. Diese werden im Folgenden jedoch nicht weiter vertieft, da sie für die vorliegende Untersuchung von untergeordneter Bedeutung sind.

¹⁴⁸ Vgl. z. B. HILL/SNELL (1988), S. 577 und FREIDANK/VELTE (2013), S. 313. Weitere Interessen, neben den rein monetären Zielen, die hinter einer Investition der Eigenkapitalgeber stehen, wie z. B. soziale oder ökologische Ziele, werden bei der Beschreibung der Zielsysteme der Anteilseigner meist ausgeklammert, vgl. etwa KOCH (1983), S. 32–33; PORTISCH (1997), S. 34–38 sowie WELLNER (2001), S. 131–132.

¹⁴⁹ Vgl. z. B. BREUER (2013), S. 196–197.

¹⁵⁰ Vgl. HARRIS/RAVIV (1978), S. 21. Die Anreize für Shirking dürften insbesondere in solchen Situationen besonders hoch sein, in denen keine Gefahr besteht, dass sich die Folgen für das Unternehmensmanagement negativ auf dessen Arbeitsplatzsicherheit oder Reputation auswirken.

jekt nur geringfügig profitiert, z. B. durch höheres Prestige/Ansehen, jedoch bei einem misslungenen Investitionsprojekt Gefahr läuft, den Arbeitsplatz zu verlieren. Den Anteilseignern könnten durch diese sog. managerbedingten Unterinvestitionen zusätzliche Erträge entgehen.¹⁵¹ Umgekehrt könnte das Unternehmensmanagement auch zu einer Überinvestition neigen, indem es in Projekte investiert, die zwar für das Management zu mehr Prestige oder zu starkem Unternehmenswachstum führen, deren Renditen allerdings im Vergleich zu den Alternativen geringer sind oder negativ ausfallen. Auch ein solches Verhalten des Unternehmensmanagements geht somit zulasten der Anteilseigner.¹⁵²

Schließlich können bei einer drohenden Insolvenz unterschiedliche Interessen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern bestehen. Während es für die Anteilseigner von Vorteil sein kann, das Unternehmen möglichst frühzeitig zu liquidieren, könnten die Mitglieder des Managements zur Sicherung ihrer Arbeitsplätze und ihrer Gehaltszahlungen Interesse daran haben, eine Insolvenz möglichst lange hinauszuzögern, indem z. B. für die Anteilseigner wichtige Informationen zurückgehalten werden sowie Rechnungslegungsinformationen opportunistisch beeinflusst werden. Dieses Verhalten kann eine Verschleppung der Liquidation zur Folge haben, was zulasten der Anteilseigner geht.¹⁵³

2.1.2.3.3 Informationsasymmetrien zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

Neben den unterschiedlichen Interessen besteht zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern ein unterschiedlicher Informationsstand. Das Management verfügt üblicherweise über einen deutlichen Informationsvorsprung gegenüber den Anteilseignern.¹⁵⁴ Die Anteilseigner können die Handlungen des Unternehmensmanagements nicht oder nur eingeschränkt beobachten (Hidden Action). Außerdem ist die Beurteilung, ob die beobachtbaren Handlungen des Unternehmensmanagements den Interessen der Anteilseigner entsprechen, schwer oder nicht möglich (Hidden Information). Selbst bei ausführlicher Überwachung durch die Anteilseigner verbleibt somit nach Vertragsabschluss¹⁵⁵ stets ein gewisser Spielraum für opportunistisches Handeln seitens des Unternehmensmanagements (Moral Hazard). Wie in einer Prinzipal-Agenten-Beziehung üblich, hängt außerdem das Wohlergehen der Anteilseigner vom Handeln des Managements ab. Trifft das Management beispielsweise eine Fehlentscheidung, geht dies i. d. R. zulasten der Anteilseigner, die dann ggf. eine geringere Ausschüttung erhalten.

¹⁵¹ Vgl. HOLMSTROM/WEISS (1985); BAUER (2004), insbesondere S. 113–114 sowie WIEMANN (2011), S. 19.

¹⁵² Vgl. z. B. EWERT/STEFANIE (2001), S. 151–152 sowie BAUER (2004), S. 113, der auf weitere Motive einer Überinvestition verweist.

¹⁵³ Vgl. zu dieser Problematik ausführlich HARRIS/RAVIV (1990) und HARRIS/RAVIV (1991).

¹⁵⁴ Vgl. etwa PELLENS/GASSEN/RICHARD (2003), S. 313; RICHTER/FURUBOTN (2010), S. 174.

¹⁵⁵ Auf Informationsprobleme und entsprechende Lösungsmöglichkeiten, die vor Vertragsabschluss bestehen, wird an dieser Stelle nicht weiter eingegangen, da sie für die vorliegende Arbeit weniger relevant sind.

2.1.2.3.4 Lösungsmöglichkeiten für Agency-Probleme zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

Um die Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern abzubauen, bestehen verschiedene Möglichkeiten. Die Anteilseigner werden vom Unternehmensmanagement eine umfangreiche Berichterstattung (Reporting) verlangen und damit kontrollieren (Monitoring), ob die Manager in ihrem Interesse handeln. Zur Überwachung des Unternehmensmanagements ist u. a. bei Aktiengesellschaften (§ 95 AktG) und Genossenschaften (§ 9 Abs. 1 GenG) mit dem Aufsichtsrat ein eigenes Kontrollorgan einzurichten. Auch bei einer GmbH kann dessen Einrichtung erfolgen, wobei dann die Vorschriften des AktG entsprechend anzuwenden sind (§ 52 GmbHG).¹⁵⁶ Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Haupt- bzw. Gesellschafterversammlung, also den Anteilseignern, gewählt, soweit sie nicht in den Aufsichtsrat zu entsenden oder als Arbeitnehmervertreter nach den Gesetzen zur Mitbestimmung zu wählen sind. Der Aufsichtsrat ist damit vor allem ein Gremium der Anteilseigner, um deren Interessen im Innenverhältnis der Gesellschaft geltend zu machen.

Gemäß dem dualistischen System in Deutschland hat der Aufsichtsrat ausschließlich Kontrollfunktionen und keine Leitungsfunktionen. Die Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats ergeben sich im Einzelnen insbesondere aus den §§ 111 bis 113 und 171 bis 172 AktG. Der Aufsichtsrat hat u. a. den Jahresabschluss und den Konzernabschluss sowie die Lage- und Konzernlageberichte zu prüfen.¹⁵⁷ Darüber hinaus kann er u. a. gemäß § 111 Abs. 2 AktG die Bücher und Schriften der Gesellschaft einsehen und prüfen. Zum Abbau der Informationsasymmetrien zwischen Vorstand und Aufsichtsrat obliegen dem Vorstand überdies gemäß § 90 AktG umfangreiche regelmäßige und unregelmäßige Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat – z. B. in Bezug auf die beabsichtigte Geschäftspolitik, die Rentabilität der Gesellschaft oder den Gang der Geschäfte. Der Aufsichtsrat muss der Hauptversammlung und damit letztendlich den Anteilseignern wiederum gemäß § 171 Abs. 2 AktG in schriftlicher Form über die Ergebnisse seiner Prüfungstätigkeiten und seiner Arbeit berichten. Durch diese institutionalisierten Berichtspflichten im AktG sollen letztendlich auch die Informationsasymmetrien zwischen Vorstand und Anteilseignern abgebaut werden. Wenn bei einer GmbH kein Aufsichtsrat eingerichtet wurde, dann werden die Aufgaben des Aufsichtsrats unmittelbar von den Gesellschaftern bzw. der Gesellschafterversammlung wahrgenommen, entsprechend den §§ 46 bis 51 GmbHG oder den Regelungen im Gesellschaftsvertrag. Die in den Gesellschaftsverträgen geregelten Informationsansprüche der Gesellschafter zum Abbau der Informationsasymmetrien unterliegen grundsätzlich allein der Parteienvereinbarung und können sehr detailliert und umfassend ausgestaltet sein.

¹⁵⁶ Aus den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes und des Investmentgesetzes kann sich auch für die GmbH die Pflicht zur Einrichtung eines Aufsichtsrats ergeben. Vgl. MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 28, Fn. 63.

¹⁵⁷ Dem Abschlussprüfer kommt hierbei insofern eine sog. Gehilfenfunktion zu, als er den Aufsichtsrat bei seinen Prüfungstätigkeiten, u. a. durch den Prüfungsbericht, unterstützt. Vgl. MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 29.

Eine weitere zentrale Überwachungsfunktion kommt dem Abschlussprüfer zu. Sofern Kapitalgesellschaften oder gleichgestellte Personengesellschaften gemäß § 264a HGB mindestens als mittelgroß im Sinne von § 267 Abs. 2 HGB gelten, sind sie gemäß § 316 Abs. 1 HGB gesetzlich verpflichtet, ihren Jahresabschluss und Lagebericht durch einen Abschlussprüfer prüfen zu lassen. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht unterliegen dagegen, unabhängig von Größenklassen, nach § 316 Abs. 2 HGB der Abschlussprüfung. Der Abschlussprüfer einer AG bzw. KGaA wird gemäß § 318 Abs. 1 Satz 1 HGB i. V. m. § 119 Abs. 1 Nr. 4 AktG von der Hauptversammlung gewählt (bestellt). Entsprechend erfolgt bei einer GmbH die Wahl durch die Gesellschafterversammlung. Der Abschlussprüfer hat im Verhältnis zur Haupt- bzw. Gesellschafterversammlung die Stellung des Agenten, während die Haupt- bzw. Gesellschafterversammlung bzw. in deren Vertretung der Aufsichtsrat entsprechend die Rolle des Prinzipals innehat.¹⁵⁸ Dem Abschlussprüfer als unabhängiger Instanz kommt die Funktion zu, Informationsasymmetrien abzubauen und die Vertrauenswürdigkeit der übermittelten Zahlen und Informationen zu erhöhen.¹⁵⁹ Der Prüfungsbericht gemäß § 321 HGB an den Vorstand und den Aufsichtsrat trägt überdies dazu bei, die Entscheidungsunsicherheit der Investoren abzubauen.¹⁶⁰ Sofern der Jahres- oder Konzernabschluss einer Aktiengesellschaft gesetzlich zu prüfen ist, hat der Abschlussprüfer gemäß § 171 Abs. 1 Satz 2 AktG an der sog. Bilanzsitzung des Aufsichtsrats oder des Prüfungsausschusses teilzunehmen und über seine Prüfung zu berichten.¹⁶¹

Das Unternehmensmanagement könnte auch Interesse daran haben, im Rahmen eines Signaling proaktiv den Anteilseignern Informationen zur Verfügung zu stellen. Gerade kapitalmarktorientierte Unternehmen versuchen, durch eine umfangreiche Berichterstattung die Beziehung zu aktuellen und potenziellen Investoren gezielt positiv zu beeinflussen. Häufig werden hierzu eigens sog. Investor Relation-Abteilungen eingerichtet. Aber auch für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen kann ein Signaling von Informationen an die Anteilseigner sowie deren Einbeziehen in wichtige Entscheidungen von Vorteil sein, da so z. B. im Falle einer Fehlentscheidung die Manager die Verantwortung nicht zwingend alleine tragen müssen.

Allerdings wird das Unternehmensmanagement trotz der vorstehend erläuterten Maßnahmen nach wie vor einen deutlichen Informationsvorsprung besitzen, da die Anteilseigner aus Kosten- und Zeitgründen unmöglich vollständig informiert sein können und sich schließlich ganz bewusst für eine Delegation von Entscheidungsbefugnissen an die Manager entschieden haben. Den Anteilseignern wird

¹⁵⁸ Siehe zur Bedeutung und zur Rolle des Abschlussprüfers im Rahmen der Analyse der Prinzipal-Agenten-Beziehungen zwischen Aktionären, Management und Abschlussprüfer insbesondere ANTLE (1982) und ANTLE (1984) sowie auch BAIMAN (1979); WATTS/ZIMMERMAN (1979); BAIMAN/EVANS/NAGARAJAN (1991). Siehe des Weiteren die Ausführungen z. B. in EWERT (1993); SATTLER (2011), S. 21–26; WIEMANN (2011), S. 160–169 sowie zur Frage der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers insbesondere QUICK (2002); QUICK (2004); QUICK (2006); QUICK/WARMING-RASMUSSEN (2007); QUICK/SATTLER (2011).

¹⁵⁹ Vgl. EWERT (1993), S. 717; EWERT/STEFANI (2001), S. 148; RUHNKE (2009), S. 679; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 53.

¹⁶⁰ Vgl. ANTLE (1984), S. 2.

¹⁶¹ Vgl. hierzu weiterführend auch die vom IDW erarbeiteten Grundsätze für die Kommunikation des Abschlussprüfers mit dem Aufsichtsorgan in IDW PS 470.

es darüber hinaus regelmäßig schwerfallen, zu beurteilen, in welchem Ausmaß die Geschäftsentwicklung auf die Entscheidungen des Managements oder auf nicht beeinflussbare exogene Faktoren zurückzuführen ist. Im Falle einer schwachen Geschäftsentwicklung könnten die Manager im Rahmen der Rechtfertigung gegenüber den Anteilseignern argumentieren, dass die Entwicklung auf exogene Faktoren zurückzuführen sei, da das Eingestehen von Fehlentscheidungen für sie negative Konsequenzen zur Folge haben könnte. Der alleinige, zumindest teilweise Abbau von Informationsasymmetrien kann somit nur eingeschränkt zur Lösung der beschriebenen Agency-Probleme führen.

Um nicht nur Informationsasymmetrien abzubauen, sondern auch die unterschiedlichen Interessen von Unternehmensmanagement und Anteilseignern anzunähern, können Verträge vereinbart werden, die dem Unternehmensmanagement Anreize geben, im Interesse der Anteilseigner zu handeln.¹⁶² Häufig werden daher in Arbeitsverträgen anreizkompatible Vergütungen in Form von variablen Gehaltsbestandteilen vereinbart. Neben einem fixen Gehalt erhalten die Manager einen Bonus, sofern bestimmte vorher festgelegte Ziele erreicht werden. Um den Erfolg des Managements zu messen, können einerseits objektiv nachprüfbar zu erreichende Kennzahlen – die insbesondere auf Rechnungslegungsgrößen basieren¹⁶³ – oder andererseits subjektiv zu beurteilende, sog. weiche Ziele in einer Bonusvereinbarung festgelegt werden.¹⁶⁴ Beispielsweise kann festgelegt werden, dass die Manager eine zusätzliche Gehaltszahlung in Form eines Bonus erhalten, wenn das Konzernergebnis über dem des Vorjahrs liegt. Als Instrumentarium zur Angleichung der Interessen von Anteilseignern und Managern dienen auch Vergütungsformen, bei denen das Unternehmensmanagement bei Erreichung vorgegebener Ziele Unternehmensanteile erhält. Insbesondere bei kapitalmarktorientierten Unternehmen ist eine Vergütung des Vorstands mittels Aktien bzw. Aktienoptionen nicht ungewöhnlich.¹⁶⁵ Dadurch soll das Interesse des Vorstands dem der Aktionäre angeglichen werden. Wenn sich der Börsenwert des Unternehmens verändert, hat dies automatisch auch Auswirkungen auf die Höhe der Vergütung des Vorstands.¹⁶⁶

Ein weiteres Instrument, das zum Abbau von divergierenden Interessen zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern beitragen kann, ist der Arbeitsmarkt für Manager. Manager erwerben aufgrund ihrer Fähigkeiten und Entscheidungen bei ihren bisherigen und aktuellen Arbeitgebern eine Reputation, die sich auf ihre zukünftige Vergütung auswirken kann. Der Arbeitsmarkt für Manager entfaltet quasi eine disziplinierende Funktion. Aufgrund des Wissens, dass sich durch eine erfolgrei-

¹⁶² Vgl. z. B. JENSEN/MECKLING (1976), S. 308; SMITH/WATTS (1982).

¹⁶³ Für das Unternehmensmanagement könnte somit ein Anreiz bestehen, die entsprechenden Rechnungslegungsgrößen in seinem Sinne zu beeinflussen, um seine Vergütung zu steigern, vgl. EWERT/STEFANI (2001), S. 148. Siehe hierzu auch die Ausführungen in den Kapiteln 3.3.6.2 und 3.3.6.4.

¹⁶⁴ Vgl. SMITH/WATTS (1982).

¹⁶⁵ Siehe zur Vergütung mittels Aktienoptionen als Mittel zur Minderung von Agency-Problemen z. B. HAUGEN/SENBET (1981).

¹⁶⁶ Vgl. hierzu etwa ELSCHEN (1991b), S. 216-218; CONYON/SCHWALBACH (2000); JENTER (2002); GÖBEL (2002), S. 284; HALL/MURPHY (2003); JENSEN/MURPHY/WRUCK (2004); ERNST/RAPP/WOLFF (2009); O'CONNOR/RAFFERTY (2010).

che Managementtätigkeit die zukünftigen Verdienstmöglichkeiten erhöhen lassen, erhalten die Manager Anreize, im Interesse der Anteilseigner zu handeln.¹⁶⁷

Schließlich kann die Bildung von Vertrauen – wie bereits im Rahmen der agency-theoretischen Erläuterung bezüglich der Beziehung zwischen Anteilseignern und Fremdkapitalgebern erläutert – dazu beitragen, dass die Agency-Probleme zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern gemindert werden.¹⁶⁸ Vor allem bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen mit häufig wenigen und über einen langen Zeitraum gleichbleibenden Anteilseignern kann durch den damit verbundenen Kontakt zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern zunehmend Vertrauen aufgebaut werden. So kann z. B. durch langjährig gute Leistungen und eine offene Berichterstattung des Managements bei den Anteilseignern Vertrauen entstehen. Diese könnten deshalb ihre Überwachungs- und Kontrolltätigkeit zunehmend zurückfahren oder langjährige Arbeitsverträge mit den Managern abschließen, um so ihr zunehmendes Vertrauen in die Tätigkeit des Managements zu zeigen.

2.1.2.4 Funktion der externen Rechnungslegung aus agency-theoretischer Sicht

Aus den vorstehenden Ausführungen geht hervor, dass die Rechnungslegung dazu dient, Informationen zu übermitteln. Sie stellt somit ein Instrument zum Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Agent und Prinzipal dar. Hierbei dient vor allem der Jahres- und Konzernabschluss dem Prinzipal zur Überwachung des Agenten (Rechenschaftslegung) sowie zur Entscheidungsunterstützung.¹⁶⁹ Die externe Rechnungslegung stellt ein Instrument zur institutionellen Gestaltung der Prinzipal-Agenten-Beziehung dar.¹⁷⁰ Sie soll den Informationsfluss zwischen den beiden Akteuren normieren. Dadurch wird der Handlungsspielraum bei der Berichterstattung eingeschränkt, sodass sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass die vom Agenten dargestellten Leistungen und Ergebnisse der Realität entsprechen.¹⁷¹ Rechnungslegungsnormen bzw. die entsprechend aufgestellten Jahres- und Konzernabschlüsse tragen somit zur Minderung der Agency-Kosten bzw. des Wohlfahrtsverlusts bei.¹⁷²

Um die Informationsübertragung zu normieren, existieren für die Erfassung und Darstellung im Rahmen des externen Rechnungswesens zahlreiche Rechnungslegungsnormen. Sie sind in verschiedenen Regelwerken wie beispielsweise im HGB, in den DRS und in den IFRS festgelegt. Die Abschlussadressaten sollen so davor geschützt werden, aufgrund von fehlerhaften und unvollständig übermittelten Informationen Fehlentscheidungen zu treffen.¹⁷³ Die Vorschriften sind jedoch häufig nicht so konkret und umfassend, dass für die Abschlussersteller keine Handlungsspielräume mehr verbleiben.

¹⁶⁷ Vgl. hierzu grundlegend FAMA (1980) sowie HIRSHLEIFER/THAKOR (1992).

¹⁶⁸ Vgl. auch GÖBEL (2002), S. 284–285.

¹⁶⁹ Vgl. z. B. BUSSE VON COLBE (1993), S. 13–14; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1299.

¹⁷⁰ Vgl. etwa HAX (1991), S. 63.

¹⁷¹ Vgl. MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 52.

¹⁷² Vgl. BUSSE VON COLBE (1993), S. 14; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 52.

¹⁷³ Vgl. etwa BIEG/KUßMAUL/WASCHBUSCH (2012), S. 56.

Würde die Erfassung und Darstellung sämtlicher Geschäftsvorfälle in Form von strengen, vollumfänglich definierten Regelungen normiert, könnte dies zu einer Verringerung des Informationsgehalts der Rechnungslegung führen, da die Besonderheiten einzelner – gerade auch neuer – Bilanzierungssachverhalte sich dann gegebenenfalls nicht hinreichend individuell abbilden lassen.¹⁷⁴ Dem Abschlussersteller werden also bewusst in gewissem Umfang Spielräume eingeräumt, um ihm auf diese Weise die Möglichkeit zu bieten, die Adressaten bestmöglich zu informieren.¹⁷⁵

Die Rechnungslegungsnormen bilden somit nur einen Rahmen zur Informationsübermittlung und die Gesetzgebung lässt für die Unternehmen bzw. den Abschlussersteller bewusst Spielräume zur Beeinflussung der übermittelten Daten. Hierunter fallen insbesondere Wahlrechte und Ermessensspielräume. Das in der vorliegenden Arbeit untersuchte Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bzw. die in diesem Zusammenhang vorhandenen Ermessensspielräume stellen ein typisches Beispiel hierfür dar. Wie in Kapitel 4 noch näher erläutert wird, bestehen für den Abschlussersteller erhebliche bilanzpolitische Spielräume im Rahmen des Ansatzes und der Bewertung eigener Entwicklungskosten.

Die Möglichkeit, Bilanzierungswahlrechte auszuüben und Ermessensspielräume zu nutzen, eröffnet dem Abschlussersteller als Agenten allerdings auch die Option für opportunistisches Verhalten. Die Rechnungslegungsergebnisse, die den Zweck haben, dem Abschlussadressaten Informationen zu übermitteln, können somit in gewissem Umfang vom Abschlussersteller in dem von ihm gewünschten Sinne beeinflusst werden. Aufgrund der in den Kapiteln 2.1.2.2 und 2.1.2.3 erörterten Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern (Agent) und Gläubigern (Prinzipal) sowie zwischen Unternehmensmanagement (Agent) und Anteilseignern (Prinzipal) geht das opportunistische Verhalten des Abschlusserstellers i. d. R. zulasten des schlechter informierten Abschlussadressaten (Prinzipal). Inwieweit die übermittelten Rechnungslegungsinformationen mit den Normen übereinstimmen und beispielsweise der Jahres- bzw. Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wiedergibt, hängt somit stark vom Verhalten des Agenten, also von dem des Abschlusserstellers, ab.¹⁷⁶ Dieser ist dafür verantwortlich, die Geschäftsvorfälle bzw. die Unternehmenslage entsprechend der Rechnungslegungsnormen abzubilden. Durch die Ausübung und Nutzung der in den Vorschriften enthaltenen Wahlrechte und Ermessensspielräume bietet sich dem besser informierten Abschlussersteller einerseits die Möglichkeiten, seine Einschätzungen über die aktuelle und zukünftige Unternehmenslage den Abschlussadressaten mitzuteilen (Signaling).¹⁷⁷ Inwieweit dies dem Abschlussersteller gelingt, hängt wesentlich davon ab, ob die Abschlussadressaten das Signal als glaubwürdig ansehen. Andererseits kann der Informationsvorsprung vom Abschlussersteller auch dazu genutzt werden, die übermittelten Rechnungslegungsinformationen in

¹⁷⁴ Vgl. etwa FRANKE/HAX (2009), S. 497.

¹⁷⁵ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 265–266.

¹⁷⁶ Vgl. EWERT (1993), S. 717; FRANKE/HAX (2009), S. 497–498; WIEMANN (2011), S. 21.

¹⁷⁷ Siehe zum Signaling durch Wahlrechtsausübung WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 323–335. Siehe zum Signaling im Rahmen der Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten die Ausführungen im Rahmen der Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.

opportunistischem Sinne zu beeinflussen.¹⁷⁸ Welche Intention nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen bei der Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten haben, ist zentraler Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

Wie die vorstehenden Ausführungen zeigen, besteht ein Problem der Rechnungslegung darin, dass sie zwar für die Abschlussadressaten ein Instrument zur Informationserlangung und Kontrolle des Abschlusserstellers darstellt, die Verlässlichkeit der dargestellten Informationen jedoch dadurch eingeschränkt ist, dass der Abschlussersteller vorhandene Handlungsspielräume zulasten der Abschlussadressaten opportunistisch ausnutzen kann. Um sicherzustellen, dass die externe Rechnungslegung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage widerspiegelt, kommt daher der Abschlussprüfung eine zentrale Bedeutung zu. Die Prüfung durch einen unabhängigen Dritten kann die Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit der übermittelten Informationen für die Rechnungslegungsadressaten deutlich erhöhen.¹⁷⁹ Das Testat durch einen Abschlussprüfer bestätigt den Adressaten der Rechnungslegung, dass die übermittelten Informationen den Normen entsprechen, und stellt damit ein wichtiges Glaubwürdigkeitssignal dar, das zum Abbau der Informationsasymmetrien beiträgt.¹⁸⁰ Dies setzt aber auch voraus, dass den Adressaten Gegenstand und Umfang der Prüfung bewusst sind, sodass es nicht zur sog. Erwartungslücke kommt.¹⁸¹

2.2 Verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansatz für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers

2.2.1 Charakterisierung und Annahmen der Verhaltensökonomik

Einen weiteren ergänzenden theoretischen Ansatz, mit dem das Verhalten des Konzernabschlusserstellers und der -adressaten in bestimmten Situationen erklärt werden kann, bietet die Verhaltensökonomik – und hierbei insbesondere die Prospect Theory. Die Annahme eines streng rational und objektiv entscheidenden Homo oeconomicus im Sinne der sog. Erwartungsnutzentheorie¹⁸² wird im Rahmen der Verhaltensökonomik gelockert. Die Verhaltensökonomik geht aufgrund von Ergebnissen aus Experimenten, Befragungen sowie Hirnmessungen und Simulationen davon aus, dass die Menschen

¹⁷⁸ Siehe hierzu auch die Definition von Bilanzpolitik in Kapitel 3.3.1.

¹⁷⁹ Vgl. z. B. EWERT (1993), S. 717; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 12.

¹⁸⁰ Vgl. MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 54.

¹⁸¹ Vgl. hierzu etwa RUHNKE/SCHMIELE/SCHWIND (2010); OLDEWURTEL/KÜMPEL/WOLZ (2016), S. 66 sowie QUICK (2018) zur Verringerung der Erwartungslücke durch einen verbesserten Informationswert des Bestätigungsvermerks.

¹⁸² Vgl. hierzu grundlegend NEUMANN/MORGENSTERN (1944) und SAVAGE (1954). Auf die Erwartungsnutzentheorie baut die neoklassische Kapitalmarkttheorie auf. Zu den bedeutendsten Arbeiten, die der neoklassischen Kapitalmarkttheorie zugeordnet werden können, zählen die Arbeiten von MARKOWITZ (1952) zur Portfoliotheorie; MODIGLIANI/MILLER (1958) zum sog. Modigliani-Miller-Theorem; SHARPE (1964) zum Capital-Asset-Pricing-Modell sowie FAMA (1970) zur Effizienzmarkthypothese.

bei Entscheidungen unter Unsicherheit begrenzt rational¹⁸³ handeln.¹⁸⁴ Das heißt es wird berücksichtigt, dass das Verhalten der Menschen auch durch moralische oder ethische Aspekte sowie durch Heuristiken¹⁸⁵ beeinflusst wird.¹⁸⁶ Allerdings kann die Anwendung von Heuristiken zu systematischen Fehlern bzw. kognitiven Verzerrungen führen.¹⁸⁷ Ein wichtiges Teilgebiet der Verhaltensökonomik stellt die Behavioral Finance dar, die sich mit dem Entscheidungsverhalten von Anlegern auf den Finanz- und Kapitalmärkten beschäftigt.¹⁸⁸

Für die vorliegende Untersuchung sollen auch Erkenntnisse der Verhaltensökonomik bzw. Behavioral Finance Berücksichtigung finden, um das Verhalten der Konzernabschlussersteller und der Konzernabschlussadressaten zu erklären. Die nachfolgenden Ausführungen dienen also dazu, um im Rahmen der Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1 theoretisch begründen zu können, weshalb sich Unternehmen in bestimmten Situationen wohl eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.

2.2.2 Aussagen der Prospect Theory zum Entscheidungsverhalten

Die von KAHNEMAN/TVERSKY (1979) entwickelte Prospect Theory¹⁸⁹ gilt als Meilenstein und wichtigste Entscheidungstheorie auf dem Forschungsgebiet der Verhaltensökonomik.¹⁹⁰ Dies verdeutlicht auch die folgende Aussage von SHILLER (1999)¹⁹¹: „Prospect theory ... has probably had more impact than any other behavioral theory on economic research.“¹⁹² Die nicht zuletzt auf der Basis von Erkenntnissen aus experimentellen Studien entwickelte Prospect Theory beschäftigt sich mit Entscheidungen unter Unsicherheit und stellt eine bedeutungsvolle Alternative zur Erwartungsnutzentheorie dar.¹⁹³ In einer Reihe von Experimenten erhielten die Testpersonen unterschiedliche Entscheidungsalternativen, die darin bestanden, sichere oder mit Risiko behaftete Ein- oder Auszahlungen zu erhalten. Hier-

¹⁸³ Vgl. hierzu z. B. DE BONDT/THALER (1995); RAPP (1997). Die Berücksichtigung der begrenzten Rationalität („bounded rationality“) wurde wegweisend von SIMON geprägt, vgl. SIMON (1955); SIMON (1957); SIMON (1959) und SIMON (1979).

¹⁸⁴ Vgl. WAHREN (2009), S. 65. Siehe hierzu ausführlich z. B. den Report of the 84th Dahlem Workshop, hrsg. von GIGERENZER/SELTEN (2001).

¹⁸⁵ Vgl. zu diesem Begriff ausführlich Kapitel 2.2.3.

¹⁸⁶ Vgl. GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 25; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 79–99.

¹⁸⁷ Vgl. BARNES (1984); GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 51; MANTKE (2017), S. 118; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 180.

¹⁸⁸ Vgl. z. B. GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 26–27; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 24.

¹⁸⁹ Vgl. grundlegend KAHNEMAN/TVERSKY (1979) sowie daneben auch TVERSKY/KAHNEMAN (1986). Siehe zur kumulativen Prospect Theory als Erweiterung der Prospect Theory insbesondere TVERSKY/KAHNEMAN (1992) und WAKKER/TVERSKY (1993).

¹⁹⁰ Vgl. etwa GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 26–27; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 80.

¹⁹¹ SHILLER gilt als einer der wichtigsten Vertreter auf dem Gebiet der Behavioral Finance.

¹⁹² SHILLER (1999), S. 1308.

¹⁹³ Vgl. LEVY (1997), S. 10; KLOPHAUS (1997), S. 195; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 169. Der im Jahr 1979 erschienene Beitrag zur Prospect Theory von KAHNEMAN und TVERSKY gilt als eine der am häufigsten zitierten Veröffentlichungen der Wirtschaftswissenschaften, vgl. z. B. CARTWRIGHT (2018), S. 116.

bei zeigte sich, dass Individuen im Gegensatz zum Modell des Homo oeconomicus nicht immer rational handeln¹⁹⁴ und dass ihr Verhalten durch eine Reihe von kognitiven Verzerrungen beeinflusst wird.¹⁹⁵ Diese Verhaltensmuster kann die Erwartungsnutzentheorie nicht abbilden.¹⁹⁶ Die Prospect Theory ermöglicht es somit, die Gründe für das begrenzt rationale Verhalten von Menschen zu analysieren und zu erklären sowie Auswirkungen von begrenzt rationalem Verhalten aufzuzeigen.¹⁹⁷ Diese Verhaltensmuster sind, wie noch gezeigt wird, auch im Rahmen von bilanzpolitischen Entscheidungen zu beobachten.

Die für die vorliegende Arbeit relevantesten Aussagen der Prospect Theory werden nachfolgend erläutert und anhand der charakteristischen Wertfunktion der Prospect Theory in Abbildung 1 veranschaulicht.

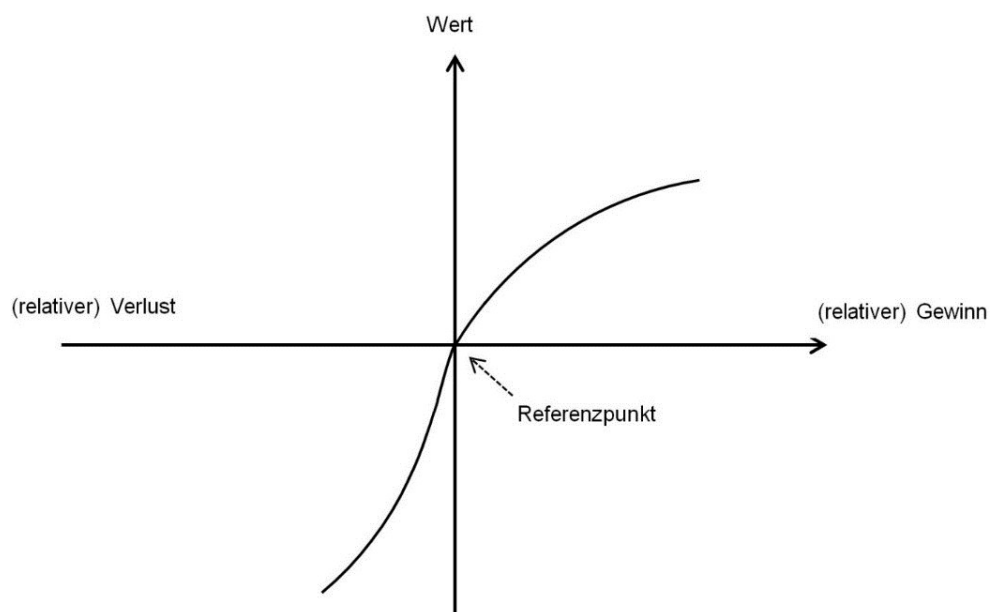


Abbildung 1: Wertfunktion der Prospect Theory¹⁹⁸

Die Prospect Theory unterstellt, dass Individuen in Entscheidungssituationen die Handlungsalternativen nicht hinsichtlich ihres erwarteten absoluten Gewinns bzw. Nutzens vergleichen, sondern in Relation zu einem festgelegten Referenzpunkt.¹⁹⁹ Wie auch anhand der in Abbildung 1 dargestellten Wert-

¹⁹⁴ Vgl. TVERSKY/KAHNEMAN (1992), S. 317.

¹⁹⁵ Dazu mehr in den nachfolgenden Ausführungen.

¹⁹⁶ Vgl. zur Verletzung der Annahmen der Erwartungsnutzentheorie im Rahmen von Entscheidungen unter Unsicherheit und Risiko z. B. DE BONDT/THALER (1995); HIRSHLEIFER (2001).

¹⁹⁷ Vgl. z. B. ELTONT ET AL. (2011), S. 438–439; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 180.

¹⁹⁸ In Anlehnung an KAHNEMAN/TVERSKY (1979), S. 279.

¹⁹⁹ Vgl. KAHNEMAN/TVERSKY (1979), S. 274; KAHNEMAN (2011), insbesondere S. 281–282. Siehe auch KLOPHAUS (1997), S. 196; GIERL/HELM/STUMPP (2001), S. 559–560.

funktion der Prospect Theory verdeutlicht wird, bewerten Individuen Ausprägungen, die über dem Referenzpunkt liegen, als relativen Gewinn, während sie Ausprägungen unter dem Referenzpunkt als relativen Verlust wahrnehmen. Für die Ergebnisbeurteilung ist somit nicht die absolute Höhe, sondern die Veränderung in Bezug zum Referenzpunkt entscheidend. Der im Rahmen des sog. Coding²⁰⁰ festgelegte Referenzpunkt ist damit von zentraler Bedeutung für die später folgende Bewertungsphase. Bei der Festlegung des Referenzpunkts orientieren sich Individuen häufig an ihren bisherigen Erfahrungen bzw. an der bisherigen Situation oder sie vergleichen sich mit einer anderen Bezugsperson bzw. Bezugsgruppen. So hängt beispielsweise die Zufriedenheit einer Person mit ihrem Einkommen üblicherweise zum einen von ihrer bisherigen Einkommenssituation und zum anderen von dem Einkommen der als Vergleich herangezogenen Bezugsperson(en) ab.²⁰¹ Daneben können auch Erwartungen oder Ansprüche bei der Bestimmung des Bezugspunkts herangezogen werden.²⁰²

Mit einer Zunahme der Entfernung zum Referenzpunkt nimmt der wahrgenommene Wert eines zusätzlichen Gewinns oder Verlusts ab. Dieses Phänomen wird auch als abnehmende Sensitivität bezeichnet und stellt die zweite zentrale Aussage der Prospect Theory dar.²⁰³ Beispielsweise beurteilen Individuen eine Gewinnsteigerung von 50 auf 100 höher als einen Gewinnzuwachs von 1.050 auf 1.100.²⁰⁴ Die in Abbildung 1 veranschaulichte Wertfunktion der Prospect Theory weist an der Stelle des Referenzpunkts einen Wendepunkt auf und verläuft im Bereich der möglichen Gewinne konkav, während sie im Bereich möglicher Verluste von konvexer Gestalt ist. Der Verlauf der Funktion ergibt sich aufgrund der Annahme der Prospect Theory, dass Individuen im Gewinnbereich risikoavers sind und im Bereich möglicher Verluste zu Risikoaffinität neigen. So bewerten Individuen z. B. einen sicheren Gewinn von 1.000 € höher als die Chance, mit 50%iger Wahrscheinlichkeit z. B. einen Gewinn von 2.000 € zu erhalten. Im Falle einer Verlustsituation verhalten sich Individuen dagegen genau umgekehrt. Das heißt, sie entscheiden sich z. B. gegen einen sicheren Verlust von 1.000 €, wenn sie mit jeweils 50%iger Wahrscheinlichkeit entweder nichts verlieren oder andernfalls einen Verlust von 2.000 € hinnehmen müssen. Dieses gegensätzliche Verhalten beim Wechsel vom Gewinn- in den Verlustbereich wird auch als Reflection-Effekt bezeichnet.²⁰⁵

Schließlich postuliert die Prospect Theory, dass Individuen Verluste stärker bewerten als Gewinne in gleicher Höhe. In Abbildung 1 lässt sich die Verlustaversion²⁰⁶ daran erkennen, dass die Wertfunktion

²⁰⁰ Siehe hierzu z. B. KAHNEMAN/TVERSKY (1979), S. 274.

²⁰¹ Vgl. PELZMANN (2012), S. 14. Die Annahme, dass Ergebnisse mittels eines Vergleichs beurteilt werden, wurde bereits von THIBAUT/KELLEY (1959) untersucht und nachgewiesen.

²⁰² Vgl. z. B. EICHENBERGER (1992), S. 11.

²⁰³ Vgl. hierzu KAHNEMAN/TVERSKY (1979), S. 277; siehe auch KLOPHAU (1997), S. 196; GIERL/HELM/STUMPP (2001), S. 559–560; KAHNEMAN (2011), S. 282–283.

²⁰⁴ Dies gilt entsprechend auch für Verluste.

²⁰⁵ Vgl. insbesondere KAHNEMAN/TVERSKY (1979), S. 268.

²⁰⁶ Siehe zur Verlustaversion auch KAHNEMAN/TVERSKY (1984), insbesondere S. 348–349; KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1991), S. 199–203; KAHNEMAN (2011), S. 283–286.

im Verlustbereich einen steileren Verlauf aufweist als im Gewinnbereich.²⁰⁷ Individuen neigen somit beispielsweise dazu, sich über einen Verlust von 100 € mehr zu ärgern, als sich über einen Gewinn von 100 € zu freuen. In zahlreichen Untersuchungen konnte nachgewiesen werden, dass Verluste ungefähr doppelt so stark empfunden werden als entsprechende Gewinne.²⁰⁸

2.2.3 Besondere Bedeutung der Ankerheuristik für das Entscheidungsverhalten

Im Rahmen der Entscheidungsfindung nutzen Menschen häufig sog. Heuristiken. Unter Heuristiken, die auch als Faustregeln bezeichnet werden, werden Regeln oder Strategien der Informationsverarbeitung verstanden, die mit einem geringen Aufwand zu einem schnellen, wenngleich nicht zwingend optimalen Ergebnis kommen.²⁰⁹ Für dieses Verhalten wird häufig auch die Metapher des „kognitiven Geizhalses“ verwendet.²¹⁰ Heuristiken werden von Menschen insbesondere bei einer Informationsüberflutung angewandt oder wenn schlicht die Zeit für eine eingehende Verarbeitung der Informationen nicht vorhanden ist, und sie werden von Menschen bewusst oder unbewusst angewandt.²¹¹ Zwar können Heuristiken die Effizienz der Entscheidungsvorbereitung erhöhen, allerdings werden hierdurch die Ergebnisse möglicherweise systematisch verzerrt.²¹² Bekannte Heuristiken²¹³, die zu kognitiven Verzerrungen führen, sind beispielsweise die Verfügbarkeitsheuristik²¹⁴, die Ankerheuristik²¹⁵, die Repräsentativitätsheuristik²¹⁶, der Besitztumseffekt²¹⁷ sowie die Tendenz zum Status quo²¹⁸. Für die vorliegende Arbeit ist insbesondere die Ankerheuristik von Relevanz.²¹⁹

In zahlreichen empirischen Untersuchungen konnte nachgewiesen werden, dass Menschen bei Beurteilungen und Entscheidungen durch bereits vorhandene Informationen, die als Richtwert dienen, be-

²⁰⁷ Vgl. TVERSKY/KAHNEMAN (1991), S. 1039–1940. Siehe z. B. auch KLOPHAU (1997), S. 196; SHILLER (1999), S. 1311; GIERL/HELM/STUMPP (2001), S. 559–560; GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 130.

²⁰⁸ Vgl. TVERSKY/KAHNEMAN (1992), S. 310; KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1991), S. 199–203.

²⁰⁹ Vgl. STRACK/DEUTSCH (2002), S. 353–354; ANDERSON (2013), S. 241–242; GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 49; CARTWRIGHT (2018), S. 31.

²¹⁰ Der Begriff „kognitiver Geizhals“ („cognitive miser“) wurde vor allem von FISKE und TAYLOR Mitte der 1980er-Jahre geprägt, vgl. hierzu grundlegend FISKE/TAYLOR (2017), S. 15–17 und S.188–245.

²¹¹ Vgl. GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 49–50.

²¹² Vgl. vor allem TVERSKY/KAHNEMAN (1974), S. 1131.

²¹³ Zu einer kritischen Reflektion der Heuristiken vgl. insbesondere die Aussagen in GIGERENZER (1996). Siehe für eine Diskussion der Kritiken und Kontroversen z. B. auch GILOVICH/GRIFFIN (2002), S. 7–18.

²¹⁴ Vgl. insbesondere TVERSKY/KAHNEMAN (1973); KAHNEMAN/TVERSKY (1973); TVERSKY/KAHNEMAN (1974), S. 1127–1128.

²¹⁵ Vgl. grundlegend TVERSKY/KAHNEMAN (1974), S. 1128–1130 sowie die nachfolgenden Erläuterungen.

²¹⁶ Siehe vor allem KAHNEMAN/TVERSKY (1972) und TVERSKY/KAHNEMAN (1974), S. 1124–1127.

²¹⁷ Vgl. insbesondere THALER (1980). Ein entsprechendes Experiment findet sich z. B. in KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1990).

²¹⁸ Siehe hierzu z. B. SAMUELSON/ZECKHAUSER (1988) und KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1991), S. 197–199.

²¹⁹ Erläuterungen zu den weiteren Heuristiken finden sich beispielsweise in EICHENBERGER (1992); SHILLER (1999); KAHNEMAN (2011); FIEDLER/VON SYDOW (2015); GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 49–82; VON NITZSCH (2017), S. 216–243; DAXHAMMER/FACSAAR (2018), S.193–272; CARTWRIGHT (2018), S. 31–96.

einflusst werden. Dieser Richtwert wird als Anker bezeichnet. Das begrenzt rationale Verhalten von Menschen zeigte sich in den Untersuchungen darin, dass sie den ursprünglich gesetzten Anker im Rahmen der Verarbeitung von neuen Informationen nicht ausreichend modifizierten und der zunächst festgelegte Referenzwert bei der Beurteilung bzw. Entscheidung damit ein zu hohes Gewicht erhielt.²²⁰ Den natürlichsten Anker stellt häufig die aktuelle Situation dar, d. h. der Status quo. So dient z. B. der aktuelle Kurs einer Aktie häufig als Anker für die Prognose über die zukünftige Entwicklung des Aktienkurses.²²¹ Generell tendieren Menschen dazu, sich bei der Prognose zu stark am Status quo zu orientieren.²²² Darüber hinaus wird belegt, dass selbst solche Anker, die willkürlich von einem Dritten gesetzt werden und inhaltlich nicht in Verbindung zur Schätzsituation stehen, die Entscheidung von Menschen beeinflussen können.²²³ In der Literatur findet sich eine Fülle weiterer Experimente, welche die Ankerheuristik eindrucksvoll demonstrieren.²²⁴

Die Ergebnisse rund um die Ankerheuristik gelten innerhalb der experimentellen Psychologie als besonders robust und verlässlich.²²⁵ Die Ankerheuristik tritt nicht nur bei Experimenten auf, sondern gilt als allgegenwärtiges Phänomen – sie ist nicht zuletzt gerade auch im täglichen Wirtschaftsleben zu finden.²²⁶ Dabei unterliegen auch Experten, wie z. B. professionelle Wertpapieranalysten, dem Phänomen.²²⁷

2.2.4 Schlussfolgerungen für das Verhalten des Konzernabschlusserstellers

Die vorstehend erläuterte Prospect Theory und die Ankerheuristik können als methodischer Erklärungsansatz für das Verhalten von Abschlusserstellern und -adressaten herangezogen werden. Wenn die Abschlussersteller davon ausgehen, dass die Abschlussadressaten auf der Basis einer Wertfunktion gemäß der Prospect Theory agieren und die Beurteilung der Unternehmenslage bzw. der Leis-

²²⁰ Vgl. KAHNEMAN (2011), S. 119–128; CHAPMAN/JOHNSON (2002), S. 120–138; FIEDLER/VON SYDOW (2015), S. 149; GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 66–67; VON NITZSCH (2017), S. 224–225; BAHNIK/ENGLISH/STRACK (2017); DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 217.

²²¹ Vgl. VON NITZSCH (2017), S. 226.

²²² Vgl. hierzu z. B. SAMUELSON/ZECKHAUSER (1988); KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1991); GOLDBERG/VON NITZSCH (2015), S. 71; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 218. Siehe zum Nachweis bereits die Untersuchung von LICHTENSTEIN/FISCHHOFF/PHILLIPS (1982).

²²³ Vgl. hierzu insbesondere das von TVERSKY/KAHNEMAN (1974), S. 1128 und KAHNEMAN (2011), S. 119 beschriebene Experiment, in dem gezeigt wurde, dass die zunächst mittels eines manipulierten Glücksrades bestimmten Werte einen Einfluss auf die anschließenden Angaben der Versuchspersonen zum prozentualen Anteil der afrikanischen Länder an den Vereinten Nationen hatten.

²²⁴ Vgl. z. B. RITOV (1996); WILSON ET AL. (1996); STRACK/MUSSWEILER (1997); CHAPMAN/JOHNSON (1999); ENGLISH/MUSSWEILER (2001); BREWER/CHAPMAN (2002); ENGLISH/MUSSWEILER/STRACK (2006); SIMMONS/LEBOEUF/NELSON (2010); FURNHAM/BOO (2011).

²²⁵ Vgl. KAHNEMAN (2011), S. 119; BAHNIK/ENGLISH/STRACK (2017), S. 224.

²²⁶ Vgl. EICHENBERGER (1992), S. 25; SHILLER (1999), S. 1316. Siehe hierzu z. B. auch die Studie von NEALE/NORTHCRAFT (1986).

²²⁷ Vgl. SHILLER (1999), S. 1315; DAXHAMMER/FACSAR (2018), S. 218. Siehe für einen Nachweis insbesondere die Untersuchung von NORTHCRAFT/NEALE (1987).

tung des Unternehmensmanagements durch die Ankerheuristik beeinflusst wird, ergeben sich entsprechende Anreize für eine bilanzpolitische Einflussnahme auf die Rechnungslegung.

Gemäß den Annahmen der Prospect Theory werden die Ergebnisse von Menschen nicht absolut, sondern relativ zu einem Referenzpunkt beurteilt. Übertragen auf das externe Rechnungswesen bedeutet dies, dass die Adressaten des Konzernabschlusses ein ausgewiesenes Konzernergebnis in Abhängigkeit von einem zuvor festgelegten Referenzwert beurteilen. Demzufolge wird das ausgewiesene Konzernergebnis von den Adressaten dann negativ interpretiert, wenn es unter dem Referenzergebnis liegt. Die vorstehenden Ausführungen zur Ankerheuristik zeigten, dass sich Menschen an Richtwerten orientieren und dass der Status quo häufig einen solchen Richtwert darstellt. Daraus folgt, dass die Adressaten des Konzernabschlusses bei der Erwartungsbildung und Ergebnisbeurteilung bewusst oder unbewusst das Vorjahresergebnis als Richtwert heranziehen. Somit neigen die Konzernabschlussadressaten grundsätzlich dazu, ein ausgewiesenes Konzernergebnis, das unter dem des Vorjahrs liegt, als „Verlust“ aufzufassen, wenngleich möglicherweise ein Konzerngewinn ausgewiesen wird. Da die Konzernabschlussersteller dieses Verhalten der Konzernabschlussadressaten antizipieren, ergeben sich für die Konzernabschlussersteller Anreize, das Konzernergebnis bilanzpolitisch so zu beeinflussen, dass es über dem des Vorjahrs liegt.

Die Prospect Theory postuliert außerdem, dass Menschen eine Verlustaversion aufweisen und somit einen relativen Verlust stärker bewerten als einen entsprechend hohen relativen Gewinn. Die Verlustaversion von Menschen hat ebenfalls unmittelbare Auswirkungen auf das Rechnungswesen. Wenn der Konzernabschlussersteller die Verlustaversion der Konzernabschlussadressaten berücksichtigt, ergeben sich Anreize zur Ergreifung von bilanzpolitischen Maßnahmen, die zur Folge haben, dass das Unternehmen anstatt eines geringen Verlusts ein geringes positives Ergebnis ausweist. Die beiden vorstehend beschriebenen Einflussnahmen auf die Rechnungslegung entsprechen somit einer ergebniszielgrößenorientierten Bilanzpolitik, die in Kapitel 3.3.6.5 noch ausführlich erläutert wird. Die empirische Rechnungslegungsforschung konnte entsprechend belegen, dass Unternehmen bilanzpolitische Maßnahmen ergreifen, um das Vorjahresergebnis zu übertreffen oder den Ausweis eines Verlusts zu vermeiden. Die Prospect Theory und die Ankerheuristik bieten also einen wichtigen theoretischen Erklärungsansatz für die Existenz von Ergebniszielgrößen.²²⁸

Aus der Prospect Theory ergibt sich des Weiteren, dass der von Individuen wahrgenommene Wert eines zusätzlichen Gewinns oder Verlusts mit zunehmender Entfernung zum Referenzpunkt abnimmt. Demzufolge nehmen Konzernabschlussadressaten bei Annahme eines Referenzpunkts von null jeden zusätzlichen Gewinn oder Verlust umso weniger stark wahr, je weiter entfernt sich das ausgewiesene Ergebnis von null befindet. Aus Sicht der Prospect Theory beurteilen die Konzernabschlussadressaten somit beispielsweise einen hohen Verlust in einem Geschäftsjahr und geringe Gewinne in zwei Folgejahren besser als den Ausweis eines geringen Verlusts in drei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren. Die Konzernabschlussersteller beziehen das Phänomen der abnehmenden Sensitivität und der Ver-

²²⁸ Siehe hierzu z. B. auch DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999), S. 6–7.

lustaversion in ihre Überlegungen bei der Gestaltung des ausgewiesenen Konzernergebnisses ein. So konnte empirisch nachgewiesen werden, dass Unternehmen in Jahren, in denen in jedem Fall ein Verlust erwirtschaftet wird, teilweise dazu tendieren, zusätzliche ergebnismindernde Maßnahmen durchzuführen, wie z. B. die Aufdeckung stiller Lasten. In den Folgejahren können dann wieder eher Gewinne erwirtschaftet werden, da die stillen Lasten bereits in der GuV des Vorjahrs ergebnismindernd enthalten waren. Als Erklärung für das einmalig schlechte Ergebnis kann der Abschlussersteller den Abschlussadressaten häufig bestimmte Sondereffekte nennen, wie z. B. eine Gesetzesänderung oder eine Fehlentscheidung des vorherigen Unternehmensmanagements. Eine nähere Erläuterung dieser Form der ergebnismindernden Bilanzpolitik, die auch als Big Bath Accounting bezeichnet wird, erfolgt in Kapitel 3.3.6.3. Die Prospect Theory bietet damit eine Erklärung, weshalb sich Unternehmen für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik bzw. ein Big Bath Accounting entscheiden.²²⁹

Einschränkend gilt es jedoch, hinsichtlich der vorstehend erläuterten Folgerungen für das Verhalten der Konzernabschlussadressaten zu beachten, dass zum einen nicht sämtliche Adressaten eine Wertfunktion wie von der Prospect Theory postuliert aufweisen und zum anderen die Beurteilung der Adressaten nicht zwingend aufgrund der Ankerheuristik verzerrt wird. Die beschriebenen Verhaltensannahmen für die Abschlussadressaten dürften vor allem dann auftreten, wenn zwischen Abschlussersteller und Abschlussadressaten starke Informationsasymmetrien bestehen und sich die Abschlussadressaten nicht intensiv mit dem Unternehmen auseinandersetzen können oder wollen. Fraglich ist somit, wie intensiv sich gerade Kreditinstitute und Anteilseigner – als die beiden wichtigsten Adressatengruppen der externen Rechnungslegung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen – mit dem Konzernabschluss beschäftigen. Wenn beispielsweise die Kreditinstitute oder die Anteilseigner von einem Unternehmen die Erstellung von Quartalsabschlüssen mit Erläuterungen zu den Abweichungen im Vergleich zur Planung und zum Vorjahr verlangen, dürften sie weit weniger geneigt sein, im Rahmen der Ankerheuristik ausschließlich die Zahlen des Vorjahrs als Referenzwert anzusehen. Vielmehr werden sie ihre Erwartungen und damit den Referenzwert bzw. Anker entsprechend unterjährig anpassen und beispielsweise nach oben oder unten korrigieren.

Daneben könnten auch die Unternehmen selbst daran interessiert sein, dass die Adressaten ihren Referenzwert an die erwarteten Unternehmenszahlen anpassen. Wenn beispielsweise das Unternehmensmanagement einen hohen Ergebnismrückgang erwartet, dürfte es in seinem Interesse sein, bereits unterjährig über den drohenden Ergebnismrückgang zu informieren. Dies hätte gemäß der Prospect Theory und der Ankerheuristik zur Folge, dass die Erwartungen der Abschlussadressaten gedämpft werden und diese ihren Referenzwert nach unten anpassen. Daraus resultiert, dass der Ergebnismrückgang von den Abschlussadressaten weniger negativ bewertet wird, als wenn das Vorjahresergebnis als Referenzwert herangezogen würde.

²²⁹ Vgl. hierzu auch DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999), S. 10–11.

3 Externe Rechnungslegung und Bilanzpolitik

3.1 Der HGB-Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen

3.1.1 Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses

Wie in der Einleitung ausgeführt, sind Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit. Die Verpflichtung zur Konzernrechnungslegung ergibt sich – losgelöst davon, ob es sich um ein kapitalmarktorientiertes oder nicht-kapitalmarktorientiertes Unternehmen handelt – aus § 290 Abs. 1 Satz 1 HGB.²³⁰ Danach müssen alle Kapitalgesellschaften mit Sitz im Inland einen Konzernabschluss und einen Konzernlagebericht erstellen, wenn sie unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf ein anderes Unternehmen ausüben können (Mutter-Tochter-Beziehung). Der Gesetzgeber nennt in § 290 Abs. 2 HGB vier Fälle, die jeweils einen beherrschenden Einfluss begründen.²³¹ Nach herrschender Meinung ist in diesen Fällen der beherrschende Einfluss unwiderlegbar gegeben.²³² Die Aufzählung ist aber nicht abschließend, d. h. auch andere Sachverhalte, wie z. B. nicht nur zufällig bestehende Präsenzmehrheiten oder auch potenzielle Stimmrechte, können einen beherrschenden Einfluss begründen.²³³

Für Mutterunternehmen, die zugleich Tochterunternehmen eines übergeordneten Mutterunternehmens sind, entfällt die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses (sog. Teilkonzernabschlusses), wenn das übergeordnete Mutterunternehmen einen Gesamtkonzernabschluss erstellt, der die in § 291 HGB oder in § 292 HGB genannten Voraussetzungen erfüllt.²³⁴ Darüber hinaus entfällt die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses und eines Konzernlageberichts, wenn der Konzern insgesamt die in § 293 HGB genannten Größenmerkmale nicht überschreitet (es sich also um einen sog. Kleinkonzern handelt) oder wenn nach § 290 Abs. 5 HGB nur Tochterunternehmen vorhanden sind, die gemäß § 296 HGB nicht in den Konzernabschluss einbezogen werden müssen.

Die Verpflichtung zur Konzernrechnungslegung nach den §§ 290 bis 293 HGB gilt über § 264a HGB auch für Personengesellschaften in der Rechtsform der OHG und der KG, wenn diese als Gesellschafter keine natürliche Person oder keine nachgelagerte Personengesellschaft mit einer natürlichen

²³⁰ Die EU-Kommission weist in einem im November 2003 veröffentlichten Kommentar zur sog. IAS-Verordnung Nr. 1606/2002 ausdrücklich darauf hin, dass die Frage, ob eine Gesellschaft überhaupt zur Konzernrechnungslegung verpflichtet ist, nach dem nationalen Recht des jeweiligen Mitgliedsstaats beantwortet werden muss und nicht etwa nach den IFRS-Vorschriften. Vgl. EU-Kommission (Hrsg.) (2003), S. 7–8.

²³¹ Hierzu zählen: (1) Mehrheit der Stimmrechte, (2) Bestellungs- oder Abberufungsrechte, (3) Beherrschungsvertrag oder entsprechende Satzungsbestimmung und (4) Übernahme der Mehrheit der Risiken und Chancen.

²³² Vgl. etwa DRS 19, Rn. 16, GROTTTEL/KREHER (2018), § 290 HGB, Rn. 31; MÜLLER (2018b), § 290 HGB, Rn. 27. A. A. LEINEN (2010), S. 666.

²³³ Vgl. hierzu ausführlich DRS 19, Rn. 69–77.

²³⁴ Vgl. hierzu ausführlich etwa KÜTING/WEBER (2018), S. 186–193.

Person als persönlich haftenden Gesellschafter aufweisen. Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen müssen nach den §§ 340i Abs. 1, 340j bzw. 341i Abs. 1, 341j HGB unabhängig von der Rechtsform einen Konzernabschluss entsprechend den §§ 290 bis 292 HGB erstellen – die größenmäßigen Befreiungen für Kleinkonzerne nach § 293 HGB gelten hier jedoch nicht. Losgelöst davon, ob es sich um eine Kapitalgesellschaft, eine Personengesellschaft i. S. d. § 264a HGB, ein Kreditinstitut oder ein Versicherungsunternehmen handelt, müssen nach § 11 Abs. 1 Hs. 1 PubLG alle Unternehmen einen Konzernabschluss aufstellen, wenn sie unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf ein anderes Unternehmen ausüben und der Konzern insgesamt die in § 11 Abs. 1 PubLG genannten Größenmerkmale erfüllt. Ausgenommen hiervon sind nach § 11 Abs. 5 Satz 2 PubLG nur die Personenhandelsgesellschaften und Einzelkaufleute, die sich auf die Vermögensverwaltung beschränken. Durch einen entsprechenden Verweis in § 11 Abs. 6 Nr. 1 PubLG gelten die Befreiungstatbestände von der Konzernrechnungslegung nach den §§ 291 und 292 sowie 290 Abs. 5 HGB auch im Rahmen des PubLG.

3.1.2 Konzernabschluss nach HGB und IFRS

Soweit nach den Vorschriften des nationalen Rechts, d. h. nach HGB oder PubLG, ein Konzernabschluss zu erstellen ist, ist in einem nächsten Schritt zu prüfen, ob im Hinblick auf die inhaltlich anzuwendenden Vorschriften das HGB oder die IFRS heranzuziehen sind.

Grundsätzlich sind die Rechtsvorschriften des HGB relevant. Nach Art. 4 der sog. IAS-Verordnung der EU vom 19.07.2002 müssen aber die in der EU oder EWR ansässigen kapitalmarktorientierten Mutterunternehmen ihren Konzernabschluss zwingend nach den IFRS erstellen, wie sie in der EU anzuwenden („endorsed“) sind. Die IAS-Verordnung entfaltet eine unmittelbare Rechtswirkung in den Mitgliedstaaten, eine Umsetzung in nationales Recht ist nicht erforderlich.²³⁵ Der deutsche Gesetzgeber verweist aber klarstellend in § 315e Abs. 1 HGB auf diese Verordnung und bestimmt darüber hinaus, dass die befreiende Wirkung eines IFRS-Konzernabschlusses nur dann eintritt, wenn im IFRS-Konzernabschluss bestimmte nur nach HGB, nicht jedoch nach IFRS vorgeschriebene Offenlegungspflichten beachtet werden, wie etwa die Angabe der Mitarbeiterzahl oder der Organbezüge im Konzernanhang sowie die Veröffentlichung eines Konzernlageberichts.²³⁶ Ferner bestimmt § 315e Abs. 2 HGB, dass auch die Mutterunternehmen, die zwar am Bilanzstichtag noch nicht kapitalmarktorientiert sind, jedoch bis zum Bilanzstichtag die Zulassung von Wertpapieren an einem organisierten Markt i. S. d. § 2 Abs. 5 WpHG beantragt haben, ihren Konzernabschluss nach den IFRS aufstellen müssen.

Während die IAS-Verordnung für kapitalmarktorientierte Unternehmen die Anwendung der IFRS im Konzernabschluss zwingend vorschreibt, beinhaltet sie in Art. 5 ein Wahlrecht, das es den Mitgliedstaaten erlaubt, auch für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für den Konzernabschluss die

²³⁵ Während EU-Richtlinien erst in nationales Recht umzusetzen sind, sind die EU-Verordnungen in den einzelnen Mitgliedstaaten unmittelbar rechtswirksam.

²³⁶ Vgl. hierzu im Einzelnen die Verweise in § 315e Abs. 1 HGB auf die zu beachtenden HGB-Vorschriften.

Anwendung der IFRS zwingend vorzuschreiben oder wahlweise zu gestatten. Der deutsche Gesetzgeber hat sich für eine freiwillige Anwendung entschieden. In § 315e Abs. 3 HGB wird entsprechend bestimmt, dass die Unternehmen, die nicht unter den Pflichtanwendungsbereich der kapitalmarktorientierten Unternehmen nach § 315e Abs. 1 und 2 HGB fallen, wahlweise ihren Konzernabschluss nach IFRS oder HGB erstellen können.

Die Gesamtzahl der kapitalmarktorientierten und damit zwingend zur IFRS-Konzernrechnungslegung verpflichteten Unternehmen wird in Deutschland auf 600 bis 800 Unternehmen geschätzt, mit eher rückläufiger Tendenz.²³⁷ Nach aktuellen Schätzungen sind aber in Deutschland insgesamt rd. 200.000 bis 250.000 Unternehmen zur Konzernrechnungslegung verpflichtet.²³⁸ Diese Zahlen verdeutlichen den relativ geringen Pflicht-Anwendungsbereich der IFRS-Konzernrechnungslegung. Hinzu kommt, dass im Rahmen der freiwilligen Anwendung der IFRS im Konzernabschluss nur rd. 5 % der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen auf IFRS umgestellt haben.²³⁹ Damit dominiert in Deutschland eindeutig die HGB-Konzernrechnungslegung.

3.2 Funktionen der externen Rechnungslegung

3.2.1 Funktionen und Bedeutung von Jahres- und Konzernabschluss

Die beiden wesentlichen grundsätzlichen Funktionen der handelsrechtlichen Rechnungslegung werden in der Zahlungsbemessungsfunktion und der Informationsfunktion gesehen.²⁴⁰ Die Zahlungsbemessungsfunktion betrifft zum einen die Festlegung der Zahlungen an die Anteilseigner, also die Höhe der Ausschüttung bzw. Gewinnverwendung, sowie zum anderen die Festlegung der Zahlungen an den Fiskus. Die Höhe des Betrags, der an die Anteilseigner ausgeschüttet werden kann, bestimmt sich nach deutschem Recht auf der Basis des im Jahresabschluss – der sowohl von kapitalmarktorientierten Unternehmen als auch nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen zwingend nach den Vorschriften des HGB aufzustellen ist – ausgewiesenen Ergebnisses und Eigenkapitals. Eine institutionelle Begrenzung der Ausschüttung ergibt sich dabei durch die in Deutschland vom Vorsichtsprinzip geprägten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften.²⁴¹ Gläubiger und hierbei insbesondere Banken als Kreditgeber sollen dadurch geschützt werden, dass Anteilseignern nur ein vorsichtig ermittelter

²³⁷ So KÜTING/PFITZER/WEBER (2013), S. 57. Vgl. auch bezogen auf die inländischen kapitalmarktorientierten Unternehmen ZWIRNER (2017), S. 242, wonach sich die Anzahl dieser Unternehmen von 658 im Jahr 2007 auf nur noch 415 im Jahr 2016 reduziert hat.

²³⁸ Vgl. insbesondere ZWIRNER (2017), S. 242 sowie PRICEWATERHOUSECOOPERS (Hrsg.) (2004), S. 29; BURGER/FRÖHLICH/PHILIPP (2006), S. 115.

²³⁹ Vgl. die empirischen Erhebungen von KÜTING/LAM (2011), S. 994 und KÜTING/LAM (2012), S. 1043. Zu den Vor- und Nachteilen einer freiwilligen Umstellung auf die IFRS vgl. u. a. HAHN (2007), KÜTING/PFITZER/WEBER (2013), S. 57–58.

²⁴⁰ Vgl. etwa BALLWIESER (1985), S. 22; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 23.

²⁴¹ Vgl. ähnlich z. B. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 215; WINKELJOHANN/SCHELLHORN (2018), § 264 HGB, Rn. 35.

Gewinn zufließen kann und so ein Mindesthaftungsvermögen gesichert wird.²⁴² Hinzu kommen für den so berechneten Gewinn bestimmte Ausschüttungssperren im HGB und rechtsformspezifische Ausschüttungsregelungen, wie z. B. in den §§ 58 und 150 AktG sowie den §§ 29 und 30 GmbHG, die die Höhe der Ausschüttung weiter begrenzen.²⁴³

Die Zahlungsbemessungsfunktion des handelsrechtlichen Jahresabschlusses kommt darüber hinaus auch in der Steuerbemessungsfunktion zum Ausdruck. Die Bemessungsgrundlage für die Festlegung der Ertragssteuern ist zwar formal das Ergebnis in der Steuerbilanz. Aufgrund des bereits seit 1891 im deutschen Steuerrecht²⁴⁴ kodifizierten sog. Maßgeblichkeitsprinzips der Handels- für die Steuerbilanz²⁴⁵ ist aber für die steuerliche Gewinnermittlung grundsätzlich die handelsrechtliche Rechnungslegung heranzuziehen. Deshalb kommt dem Jahresabschluss indirekt eine zentrale Bedeutung im Rahmen der Bemessung der Steuerzahlungen zu. Das heute in § 5 Abs. 1 Satz 1 EStG kodifizierte Maßgeblichkeitsprinzip wurde allerdings in den letzten Jahren, zuletzt insbesondere durch das BilMoG, zunehmend durch eigenständige Regelungen im Steuerrecht durchbrochen, wenngleich der mit dem Maßgeblichkeitsprinzip definierte grundsätzliche Zusammenhang zwischen der Handels- und der Steuerbilanz weiterhin unverändert gilt.²⁴⁶

Neben der Ausschüttungsbemessung und der Steuerbemessungsfunktion kommt dem handelsrechtlichen Jahresabschluss – wie erwähnt – auch eine Informationsfunktion zu.²⁴⁷ Dies geht für Kapitalgesellschaften insbesondere aus der sog. Einblicksforderung in § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB hervor, wonach der Jahresabschluss ein unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapitalgesellschaft zu vermitteln hat. Zu beachten ist hierbei, dass der Jahresabschluss von einem Unternehmen, das in einen Konzernabschluss einbezogen wird, nur noch begrenzt aussagekräftig ist. Die mangelnde Aussagekraft der Jahresabschlüsse von Konzernunternehmen ergibt sich vor allem aufgrund der Möglichkeit bilanzpolitischer Gestaltungen durch konzerninterne Transaktionen.²⁴⁸ Diese können sowohl im Jahresabschluss des Mutterunternehmens als auch in den Einzelabschlüssen der Tochterunternehmen erfolgen. Das Mutterunternehmen eines Konzerns bzw. dessen Unternehmensmanagement kann veranlassen, dass das Unternehmensmanagement eines Tochterunternehmens bestimmte Entscheidungen trifft, die so von einem selbstständigen Unternehmen nicht getroffen wor-

²⁴² Vgl. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 8.

²⁴³ Vgl. hierzu z. B. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 100–101 oder bereits LEFFSON (1987), S. 52–53.

²⁴⁴ Vgl. die erstmalige Kodifizierung in Art. 19 des Preußischen Einkommenssteuergesetzes von 1891.

²⁴⁵ Vgl. ausführlich u. a. SCHÖN (1997), S. 142 sowie bestätigend im Rahmen der Gesetzgebungsphase des BilMoG: BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 34.

²⁴⁶ Vgl. zum Maßgeblichkeitsprinzip und den Durchbrechungen etwa SCHEFFLER (2011); HALLER/FERSTL (2013), S. 63–81.

²⁴⁷ Vgl. z. B. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 10; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 19.

²⁴⁸ Vgl. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017b), S. 7; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 625; KÜTING/WEBER (2018), S. 110.

den wären. Dadurch kann die Darstellung im Einzelabschluss²⁴⁹ für Dritte wenig aufschlussreich sein, wenngleich kein Verstoß gegen Gesetzesnormen vorliegt.²⁵⁰ So kann beispielsweise mittels Festlegung der Höhe konzerninterner Verrechnungspreise, gerade auch für F&E-Leistungen, die im Einzelabschluss ausgewiesene Ertragslage einzelner Konzernunternehmen stark beeinflusst werden. Hinzu kommt, dass selbst dann, wenn einem Analysten sämtliche Einzelabschlüsse eines Konzerns und damit letztlich ein Summenabschluss vorliegen würde, keine verlässliche Aussage über die Ertragslage des Konzerns möglich ist, da z. B. in den Einzelabschlüssen für Dritte nicht ersichtliche Zwischengewinne²⁵¹ enthalten sein können, die erst im Rahmen der Konzernabschlusserstellung eliminiert werden.

Aus den vorstehenden Ausführungen folgt, dass die im Einzelabschluss dargestellte Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Konzernunternehmens stark verzerrt sein kann und damit nicht aussagefähig ist. Eine Bilanzanalyse der Jahresabschlüsse von Konzernunternehmen wäre also „fahrlässig“²⁵², sofern der Konzernabschluss nicht berücksichtigt wird. Nur durch die Analyse des Konzernabschlusses kann eine verlässliche Aussage über die wirtschaftliche Lage der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen in ihrer Gesamtheit gewonnen werden.²⁵³ Insofern ist es nicht überraschend, dass der Konzernabschluss im Vergleich zum Jahresabschluss als informativer angesehen wird und für die Stakeholder als Informationsmedium eine größere Bedeutung hat.²⁵⁴ Entsprechend verliert der Jahresabschluss gegenüber dem Konzernabschluss in der externen Berichterstattung immer mehr an Stellenwert.²⁵⁵ So zeigt beispielsweise eine Befragung von Kreditinstituten in Deutschland, dass diese bei der Bonitätsanalyse den Konzernabschluss dem Jahresabschluss vorziehen, sofern das zu analysierende Unternehmen zu einem Konzernverbund gehört.²⁵⁶ Hinzu kommt, dass die Anzahl an Unternehmenszusammenschlüssen, gerade auch infolge der Globalisierung, stetig zu-

²⁴⁹ Der Begriff Einzelabschluss wird hier synonym zum Begriff Jahresabschluss verwendet, um die Differenzierung zum Begriff Konzernabschluss deutlicher zu machen. Der deutsche Gesetzgeber selbst verwendet den Begriff Einzelabschluss nur im Zusammenhang mit der Offenlegung eines Einzelabschlusses nach IFRS, anstelle eines Jahresabschlusses nach HGB im elektronischen Bundesanzeiger gemäß § 325 Abs. 2a HGB.

²⁵⁰ Vgl. z. B. KLEIN (1989), S. 11. In diesem Zusammenhang ist auch auf die Verpflichtung zur Erstellung eines Abhängigkeitsberichts nach den §§ 311 bis 312 AktG zu verweisen.

²⁵¹ Siehe zur Zwischengewinneliminierung z. B. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 690–693.

²⁵² So REUTER (1988), S. 285.

²⁵³ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 5; LACHNIT/MÜLLER (2017), S. 8.

²⁵⁴ So im Ergebnis bereits HOFFMANN (1930), S. 31–33 sowie BORES (1935), S. 20–22. Vgl. in der neueren Literatur etwa BUSSE VON COLBE ET AL. (2010), S. 22–24; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 24; KÜTING/WEBER (2018), S. 111.

²⁵⁵ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 516.

²⁵⁶ Vgl. HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 218.

nimmt und damit der Konzernabschluss weiter an Bedeutung gewinnt.²⁵⁷ Dies gilt auch für mittelständische und nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen.²⁵⁸

Im Gegensatz zum Jahresabschluss hat der Konzernabschluss normativ gesehen eine reine Informationsfunktion.²⁵⁹ Die Aufgabe des Konzernabschlusses ist es, gemäß § 297 Abs. 2 und 3 HGB ein unter Beachtung der GoB den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln, wobei die Darstellung so zu erfolgen hat, als ob die einbezogenen Unternehmen insgesamt ein einziges Unternehmen bilden würden (Einheitstheorie). Die im Konzernabschluss enthaltenen Informationen werden aus Sicht der Adressaten vor allem hinsichtlich deren Entscheidungsnützlichkeit beurteilt, weshalb die Entscheidungsnützlichkeit als zentrales Kriterium für Rechnungslegungsinformationen herangezogen wird.²⁶⁰ Aufgrund seiner hohen Bedeutung erfolgt im nachfolgenden Kapitel eine nähere Auseinandersetzung mit dem Grundsatz der Entscheidungsnützlichkeit.

Neben der Informationsfunktion können dem Konzernabschluss noch weitere faktische Funktionen zugewiesen werden. So zeigt sich etwa, dass variable Gehaltsbestandteile für das Unternehmensmanagement im Regelfall auf den Kennzahlen des Konzernabschlusses beruhen. Das heißt, dass bei der Beurteilung der Zielerreichung nicht der Jahresabschluss herangezogen wird, sondern die im Konzernabschluss ausgewiesenen Größen die Grundlage bilden.²⁶¹ Für die vorliegende Arbeit ist dies insofern von Bedeutung, als sich hieraus für die Manager Anreize ergeben könnten, mittels Bilanzpolitik die im Konzernabschluss ausgewiesene Unternehmenslage positiv zu beeinflussen, um so ihre Vergütung zu erhöhen.

Obgleich die Ausschüttungsbemessung – wie zuvor erläutert – formal gesehen ausschließlich eine Aufgabe des Jahresabschlusses darstellt,²⁶² lässt sich festhalten, dass der Konzernabschluss die Höhe der Gewinnausschüttung mittelbar beeinflusst. So orientiert sich die Ausschüttung im Regelfall – zumindest langfristig betrachtet – auch am Konzernergebnis.²⁶³ Eine hohe Ausschüttung auf der Basis des Jahresabschlusses des Mutterunternehmens bei einem gleichzeitig geringen Konzernergebnis dürfte sich auf Dauer schwierig gestalten lassen und könnte von den Anteilseignern hinterfragt wer-

²⁵⁷ Vgl. beispielsweise COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 623; KÜTING/WEBER (2018), S. 135–136.

²⁵⁸ Siehe hierzu auch die entsprechenden Studienergebnisse einer Befragung von Kreditinstituten hinsichtlich der Kreditvergabeentscheidung an mittelständische Unternehmen in HALLER ET AL. (2008), S. 13 sowie die Ergebnisse der Untersuchung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen von EIERLE/HALLER/BEIERSDORF (2007), S. 9.

²⁵⁹ Vgl. etwa KÜTING (2006), S. 2753; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 11; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 625.

²⁶⁰ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 5.

²⁶¹ Vgl. KÜTING/WEBER (2018), S. 115.

²⁶² Zum Vorschlag, dem Konzernabschluss auch formalrechtlich eine Ausschüttungsbemessungsfunktion zu übertragen, vgl. bereits KÜTING (1991), S. 11.

²⁶³ Entsprechende empirische Belege finden sich beispielsweise in PELLENS/GASSEN/RICHARD (2003) sowie bei FISCHER (2010), insbesondere S. 192–193.

den. Umgekehrt könnte eine geringe Ausschüttung infolge einer im Jahresabschluss der Mutter ausgewiesenen schwachen Ertragslage gegenüber den Anteilseignern schwer zu begründen sein, wenn gleichzeitig im Konzernabschluss hohe Gewinne gezeigt werden.²⁶⁴ Da somit die Höhe der Gewinnausschüttung indirekt auch an die Höhe des Konzernergebnisses gekoppelt ist, kommt dem Konzernabschluss faktisch auch eine Ausschüttungsbemessungsfunktion zu.²⁶⁵

Die Steuerbemessung knüpft formal über das Maßgeblichkeitsprinzip am Jahresabschluss und nicht am Konzernabschluss an. Anders als bei der Ausschüttungsbemessung kommt dem Konzernabschluss aber auch faktisch keine Steuerbemessungsfunktion zu.²⁶⁶ Lediglich im Sonderfall der Zins-schrankenregelung nach § 4 h) EStG und § 8a KStG ist die steuerliche Abzugsfähigkeit von Fremdkapitalzinsen eines zu einem Konzern gehörenden Unternehmens auch von der Höhe seiner Eigenkapitalquote im Vergleich zur Eigenkapitalquote des Konzernabschlusses abhängig.

3.2.2 Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit der Abschlussinformationen

Vor allem die Rechnungslegung nach den IFRS ist wesentlich geprägt vom Grundsatz der Entscheidungsnützlichkeit. So führt das IASB im Rahmenkonzept (Conceptual Framework) zu den IFRS explizit aus, dass die Rechnungslegung vor allem dazu dienen soll, den Adressaten entscheidungsnützliche Informationen zur Verfügung zu stellen.²⁶⁷ Wenngleich in der empirischen Untersuchung der vorliegenden Arbeit keine IFRS-Konzernabschlüsse analysiert werden, ist das Kriterium der Entscheidungsnützlichkeit – insbesondere mit Blick auf die Bilanzierung eigener Entwicklungskosten – auch für HGB-Konzernabschlüsse von hoher Bedeutung, weshalb hierauf nachfolgend näher eingegangen werden soll.²⁶⁸

²⁶⁴ Vgl. auch KÜTING/WEBER (2018), S. 113–114.

²⁶⁵ Vgl. etwa PELLENS/GASSEN/RICHARD (2003), S. 328; BONSE (2004), S. 21; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 11.

²⁶⁶ Vgl. bereits HOPPE (1981), S. 44; KLEIN (1989), S. 80; SCHEREN (1993), S. 48 sowie in der neueren Literatur SCHILDBACH/FELDHOF, (2018), S. 13; KÜTING/WEBER (2018), S. 114. Zu grundsätzlichen Überlegungen einer Besteuerung auf der Basis des Ergebnisses im Konzernabschluss vgl. insbesondere HARMS/KÜTING (1982) sowie weiterführend zur Diskussion einer Konzernbesteuerung in der EU u. a. HERZIG (2009); DAHLKE (2011).

²⁶⁷ Siehe hierzu IFRS Framework (2010), Rn. OB 2 in der aktuell gültigen Fassung sowie IFRS Framework (2018), Rn. 1.2. in der Neufassung, die ab den Geschäftsjahren anzuwenden ist, die am oder nach dem 01.01.2020 beginnen.

²⁶⁸ Siehe hierzu auch eine entsprechende Aussage von KÜTING/WEBER (2015), S. 21, wonach die im IFRS Framework genannten Rechnungslegungsgrundsätze zwar nicht explizit im HGB aufgeführt werden, ihre Inhalte jedoch im Wesentlichen einer HGB-Rechnungslegung unter Einhaltung der GoB gleichkommen.

Bei der Beurteilung der Entscheidungsnützlichkeit sind vor allem die beiden Kriterien Relevanz und Verlässlichkeit heranzuziehen.²⁶⁹ Die Bilanzierung von F&E-Kosten in der Rechnungslegung stellt ein klassisches Beispiel für den Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit dar.²⁷⁰ Informationen gelten als relevant, wenn sie dazu geeignet sind, die Entscheidungen der Adressaten zu beeinflussen.²⁷¹ Da die Entscheidungen der Abschlussadressaten zukunftsgerichtet sind, sollte die Rechnungslegung Informationen enthalten, die darüber Auskunft geben, wie sich ein Unternehmen zukünftig entwickeln wird. Vor diesem Hintergrund kann zunächst angenommen werden, dass eine Periodenabgrenzung von F&E-Kosten – also die Aktivierung eigener Entwicklungskosten und deren spätere Abschreibung – zu einer periodengerechten Erfolgsermittlung führt und damit für die Abschlussadressaten durchaus sinnvoll sein dürfte, sofern davon ausgegangen werden kann, dass sich aus der Entwicklungstätigkeit später mit hoher Wahrscheinlichkeit Erträge erzielen lassen. Allerdings besteht für die Abschlussadressaten die Gefahr, dass die übermittelten Informationen vom Abschlussersteller durch Bilanzpolitik in opportunistischem Sinne beeinflusst wurden. Können sich die Adressaten nicht darauf verlassen, dass die übermittelten Informationen glaubwürdig bzw. verlässlich sind, werden sie die Informationen bei der Entscheidungsfindung ignorieren oder keine Beziehung mit dem Unternehmen eingehen.²⁷²

Damit Informationen entscheidungsnützlich sind, müssen sie also nicht nur relevant, sondern darüber hinaus zu einem hinreichenden Grad verlässlich sein.²⁷³ Bei mangelnder Verlässlichkeit ist es grundsätzlich möglich, dass Informationen zwar relevant sind, aber keine Entscheidungsnützlichkeit besitzen. Von einer verlässlichen bzw. glaubwürdigen Darstellung²⁷⁴ kann dann gesprochen werden, wenn

²⁶⁹ Vgl. KUHNER (2001), S. 531; BALLWIESER (2014), S. 461–462; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 118. Siehe hierzu auch die im IFRS Framework (2010) in Rn. QC4–QC16 bzw. im IFRS Framework (2018), in Rn. 2.4–2.19 genannten qualitativen Anforderungen an nützliche Finanzinformationen. Wenngleich das IASB bereits im Jahr 2010 im Rahmen der Überarbeitung des Frameworks das Kriterium der Verlässlichkeit (Reliability) durch das Kriterium der Glaubwürdigkeit (Faithful Representation) ersetzt hat, sollten damit keinesfalls die mit dem Kriterium der Verlässlichkeit verbundenen Grundvorstellungen aufgegeben werden, so auch der Hinweis bei BALLWIESER (2013a), S. 17, Fn. 55 und WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 118. Der Begriffstausch wurde auch im IFRS Framework (2018) beibehalten, vgl. hierzu u. a. DEHMEL/HOMMEL/KUNKEL (2018), S. 1707 sowie ERB/PELGER (2018), S. 874.

²⁷⁰ Siehe entsprechend auch die Ausführungen in HEALY/MYERS/HOWE (2002); CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 38 sowie bezogen auf immaterielle Vermögenswerte im Allgemeinen z. B. VELTE (2008), S. 30; DINH/SCHULTZE (2011), S. 245. Siehe methodisch grundlegend zu diesem Konflikt insbesondere ASHTON (1977) sowie BARTH (1991).

²⁷¹ Vgl. z. B. KUHNER (2001), S. 531–532; BALLWIESER (2002), S. 117; VELTE (2008), S. 27; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 6 und S. 117–118 sowie entsprechend auch IFRS Framework (2010), Rn. QC6 bzw. IFRS Framework (2018), Rn. 2.6. Siehe hierzu grundlegend BALL/BROWN (1968) und BEAVER (1968). Vgl. zum Konzept der Entscheidungsnützlichkeit von Informationen bereits CHAMBERS (1966), insbesondere S. 141–165.

²⁷² Vgl. z. B. HOLTHAUSEN/WATTS (2001), S. 28–29; VELTE (2008), S. 27; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 89–90; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 6.

²⁷³ Vgl. KUHNER (2001), S. 531; HITZ (2005), S. 157–158; VELTE (2008), S. 27; MÜLLER/KREIPL (2010), S. 321–322; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 89; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 118.

²⁷⁴ Siehe hierzu auch die Umschreibung von Faithful Representation im IFRS Framework (2010) unter Rn. QC12–QC16 bzw. im IFRS Framework (2018) unter Rn. 2.12–2.19.

ein Sachverhalt vollständig, objektiv (neutral) und fehlerfrei abgebildet wird.²⁷⁵ Wie in Kapitel 4 noch ausführlich aufgezeigt wird, ist beispielsweise eine vollständig objektive Bilanzierung eigener Entwicklungskosten aufgrund der erheblichen Ermessensspielräume, z. B. hinsichtlich der Erfüllung der Ansatzkriterien, nur schwer möglich. Da die Mehrheit der abgebildeten Rechnungslegungsinformationen sich auf bereits erfolgte Geschäftsvorfälle beziehen, sind diese i. d. R. überprüfbar, sodass insbesondere durch die Prüfung des Abschlussprüfers eine gewisse Verlässlichkeit gewährleistet werden kann. Wie bereits ausgeführt, sind für die Adressaten allerdings besonders solche Informationen von Interesse, mit denen sich die zukünftige Entwicklung von Unternehmen prognostizieren lässt.²⁷⁶ Damit ergibt sich im Rahmen der Rechnungslegung zwangsläufig ein Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit.²⁷⁷ Soll die Relevanz von Rechnungslegungsinformationen erhöht werden, geht dies häufig mit einer Verringerung der Verlässlichkeit einher. Eine Erhöhung der Verlässlichkeit hat eine entsprechende Minderung der Relevanz zur Folge.²⁷⁸ In der empirischen Rechnungslegungsforschung wurde die Entscheidungsnützlichkeit einer Aktivierung von F&E-Kosten umfassend untersucht. Die Ergebnisse hierzu werden in Kapitel 5.3 vorgestellt.

3.3 Beeinflussung der externen Rechnungslegung mittels Bilanzpolitik

3.3.1 Definition und Grundlagen der Bilanzpolitik

Der Begriff Bilanzpolitik wird in der Literatur unterschiedlich definiert. Daher werden im Folgenden zunächst einige in der deutschen und angelsächsischen Literatur häufig verwendete Definitionen aufgezeigt und hinterfragt,²⁷⁹ um daran anschließend die wesentlichen Kernmerkmale der unterschiedlichen Definitionen herauszuarbeiten und darauf aufbauend den Begriffsinhalt für die vorliegende Untersuchung zu definieren. Eine im deutschsprachigen Raum häufig verwendete Definition von Bilanzpolitik stammt von PFLEGER (1991), der Bilanzpolitik als „... die bewußte und im Hinblick auf die Unter-

²⁷⁵ Vgl. KÜHNER (2001), S. 531; BALLWIESER (2013a), S. 17–18 und COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 69. Im Rahmen der Überarbeitung des Frameworks im Jahr 2010 wurde das Kriterium der Vorsicht aus dem Framework ganz gestrichen mit der Begründung, dass es in einer konträren Beziehung zu einer objektiven (neutralen) Berichterstattung steht, vgl. IFRS Framework (2010), Rn. BC3.27. Im neuen Framework (2018) ist unter Rn. 2.16–2.17 das Kriterium der Vorsicht wieder aufgenommen worden, aber nicht im Sinne einer asymmetrischen Informationsvermittlung. Vielmehr soll durch die Aufnahme des Kriteriums eine sorgfältige Darstellung sichergestellt und eine zu optimistische Darstellung vermieden werden. Vgl. IFRS Framework (2018), Rn. BC2.39 bis 2.40 sowie z. B. MUJKANOVIC (2018); DEHMEL/HOMMEL/KUNKEL (2018), S. 1707. Siehe zu den Vor- und Nachteilen einer vorsichtigen Rechnungslegung auch WAGENHOFER (2012).

²⁷⁶ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 6–7.

²⁷⁷ Vgl. z. B. auch KAISER (2006), S. 141.

²⁷⁸ Vgl. BALLWIESER (2002), S. 118–119; BEYHS (2002), S. 60–61; VELTE (2008), S. 29–30; MÜLLER/KREIPL (2010), S. 322.

²⁷⁹ Neben den nachfolgend aufgezeigten und analysierten Definitionen finden sich weitere Definitionen beispielsweise in: BOUFFIER (1956), Sp. 1145–1146; HARDER (1962), S. 37–44; SIELAFF (1977), S. 232; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 399; HEINHOLD (1993), Sp. 525–526; SIEBEN/BARION/MALTRY (1993), Sp. 230; WÖHE (1997), S. 55; QUICK (1997), S. 726; SIEBEN (1998), S. 5; PEEMÖLLER (2003), S. 2; DETERT/SELLHORN (2007), S. 247; QUICK/BRAUN (2012), S. 459; FREIDANK/VELTE (2013), S. 13–14; KÜTING/WEBER (2015), S. 33.

nehmensziele zweckorientierte Beeinflussung des Jahresabschlusses im Rahmen des rechtlich Zulässigen²⁸⁰ bezeichnet. Anders als der Begriff vermuten lässt, bezieht sich Bilanzpolitik demnach nicht ausschließlich auf die Bilanz, sondern auch auf andere Bestandteile des Jahresabschlusses. Daneben lässt sich aus der Definition schließen, dass sich bilanzpolitische Maßnahmen innerhalb gesetzlich eingeräumter Grenzen bewegen.²⁸¹ Die Definition von PFLEGER (1991) geht weiter davon aus, dass die bilanzpolitischen Maßnahmen mit den Unternehmenszielen übereinstimmen. Damit wird in der Definition außer Acht gelassen, dass das Management auch eine Bilanzpolitik verfolgen kann, die sich an dessen individuellen Zielen orientiert und nicht zwingend mit den Unternehmenszielen übereinstimmen muss.²⁸²

WAGENHOFER/EWERT (2015) verstehen unter Bilanzpolitik „... das gezielte Ergreifen von Maßnahmen, die Auswirkungen auf den Jahresabschluss haben, um damit Bilanzadressaten oder Rechtsfolgen zu beeinflussen“²⁸³. Diese weiter gefasste Definition konkretisiert die Zielsetzung der Bilanzpolitik, lässt allerdings offen, ob sich die bilanzpolitischen Maßnahmen im rechtlich zulässigen Rahmen bewegen. Entsprechend der Definition von PFLEGER (1991) betonen auch WAGENHOFER/EWERT (2015) die Zielorientierung bilanzpolitischer Maßnahmen. Demzufolge zielen bilanzpolitische Handlungen stets darauf ab, ein gewünschtes Resultat zu erreichen, und erfolgen nicht willkürlich oder unbewusst.²⁸⁴ Wie aus der Definition von PFLEGER (1991) könnte man auch aus der Definition von WAGENHOFER/EWERT (2015) schließen, dass sich die bilanzpolitischen Maßnahmen ausschließlich auf den Jahresabschluss erstrecken. Damit wird außer Betracht gelassen, dass Bilanzpolitik auch bezwecken kann, den Konzernabschluss²⁸⁵ sowie weitere Berichtsinstrumente, wie z. B. den Lage- und Konzernlagebericht, den Nachhaltigkeitsbericht oder Pressemitteilungen zu beeinflussen.²⁸⁶ In der Literatur finden sich daher auch vereinzelt weiter gefasste Begriffe wie beispielsweise Rechnungslegungspolitik²⁸⁷, Abschlusspolitik²⁸⁸ sowie – mit Blick auf den Konzernabschluss – Konzernbilanzpolitik²⁸⁹, Konzernrechnungslegungspolitik²⁹⁰ oder Konzernabschlusspolitik²⁹¹, die sich allerdings nicht gegen den etablierten Ter-

²⁸⁰ PFLEGER (1991), S. 21.

²⁸¹ So z. B. auch QUICK (1997), S. 726; PEEMÖLLER (2003), S. 2.

²⁸² Vgl. etwa BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 515–516; SCHMIDT (1979), S. 9; WASCHBUSCH (1993), S. 236–237; FREIDANK (2016), S. 12–13.

²⁸³ WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 265.

²⁸⁴ So z. B. auch HEINHOLD (1984), S. 388.

²⁸⁵ Bei der Konzernabschlusserstellung ergibt sich im Vergleich zur Jahresabschlusserstellung zusätzlich die Möglichkeit, bei der Erstellung der HB II oder im Rahmen der Konsolidierung bilanzpolitische Maßnahmen durchzuführen, vgl. entsprechend auch KÜTING (1991), S. 3; HEINHOLD (1984), S. 389; SIEBEN/BARION/MALTRY (1993), Sp. 236–237; SIEBEN (1998), S. 26–28.

²⁸⁶ Vgl. z. B. HOFFMANN (1994), S. 20; HAYN/HOLD-PAETSCH (2005), S. 43–44; Obermann (2011), S. 14; FREIDANK/VELTE (2013), S. 14; KÜTING/WEBER (2015), S. 33.

²⁸⁷ Siehe z. B. FUCHS (1997), S. 23; KROG (1998), S. 43; FREIDANK (2016), S. 1–3.

²⁸⁸ So beispielsweise RUHNKE/SIMONS (2018), S. 357; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 293.

²⁸⁹ Vgl. z. B. KLEIN (1989), S. 17–20; SIELAFF (1977), S. 247–248; PEEMÖLLER (2003), S. 201.

²⁹⁰ So z. B. SCHÄFER (1999), S. 30.

²⁹¹ Vgl. z. B. SCHEREN (1993), S. 21–25.

minus Bilanzpolitik durchsetzen konnten,²⁹² weswegen im Folgenden der Begriff Bilanzpolitik beibehalten wird. Eine relativ ausführliche Definition von Bilanzpolitik, die keine der vorstehend aufgezeigten Schwächen aufweist, liefern COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018). Sie definieren Bilanzpolitik als die „... zielgerichtete Gestaltung der externen Rechnungslegung durch das Management im Rahmen der Möglichkeiten, die unter Einhaltung der Regeln des jeweils zur Anwendung kommenden Normensystems bestehen. Damit wird das Ziel verfolgt, das Urteil der Informationsempfänger bzw. Rechtsfolgen zu beeinflussen.“²⁹³

Dem Begriff Bilanzpolitik kommt im anglo-amerikanischen Raum die Bezeichnung Earnings Management am nächsten.²⁹⁴ Wenngleich der Begriff darauf hindeuten scheint, dass darunter ausschließlich Maßnahmen verstanden werden, die sich auf den Ausweis des Jahresergebnisses erstrecken, schließt der Begriff – entsprechend den vorstehenden Ausführungen zur Bilanzpolitik – die Beeinflussung sonstiger Berichte des externen Rechnungswesens mit ein.²⁹⁵ So versteht z. B. SCHIPPER (1989) unter Earnings Management „... a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain (as opposed to, say, merely facilitating the neutral operation of the process)“²⁹⁶. Wie die vorstehend erläuterten Definitionen aus dem deutschen Schrifttum weist somit auch sie auf die Zielorientierung der Maßnahmen hin, betont jedoch vor allem die Absicht, daraus einen persönlichen Nutzenvorteil zu ziehen.

Nach einer weiteren in der anglo-amerikanischen Forschung häufig zitierten Definition von HEALY/WAHLEN (1999) liegt Earnings Management dann vor, „... when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcome that depend on reporting accounting numbers“²⁹⁷. Ähnlich wie in der Definition von WAGENHOFER/EWERT (2015) und von COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018) wird auch hier die Beeinflussung von Rechtsfolgen als eine mögliche Zielsetzung der Bilanzpolitik aufgenommen. Als weiteres Ziel bilanzpolitischer Maßnahmen wird in der Definition von HEALY/WAHLEN (1999) ausdrücklich die Täuschung der Stakeholder genannt. Dass mittels Bilanzpolitik der Informationsgehalt der Rechnungslegung für die Adressaten auch erhöht werden kann, wird jedoch nicht berücksichtigt. Der Begriff Bilanzpolitik ist hier somit – wie auch im allgemeinen Sprachgebrauch, insbesondere außerhalb der Forschung – eher negativ belegt.²⁹⁸

²⁹² So auch KLEIN (1989), S. 19; PFLEGER (1991), S. 22.

²⁹³ COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1023.

²⁹⁴ Vgl. insbesondere HEINTGES (2005), S. 29.

²⁹⁵ Vgl. etwa HEALY/WAHLEN (1999), S. 368 sowie TEBBEN (2011), S. 36.

²⁹⁶ SCHIPPER (1989), S. 92.

²⁹⁷ HEALY/WAHLEN (1999), S. 368.

²⁹⁸ So auch WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 265.

Der in der empirischen Rechnungslegungsforschung ebenfalls häufig vorzufindenden Definition von FIELDS/LYS/VINCENT (2001) zufolge kann dann von Earnings Management gesprochen werden, „... when managers exercise their discretion over the accounting numbers with or without restrictions. Such discretion can be either firm value maximizing or opportunistic.“²⁹⁹ Diese weniger negative Definition von Bilanzpolitik verdeutlicht, dass die Zielsetzung bilanzpolitischer Maßnahmen nicht zwingend opportunistisch und zum Nachteil der Adressaten ist.³⁰⁰

Die Ausführungen zeigen, dass in der Literatur – insbesondere im anglo-amerikanischen Schrifttum – bislang keine einheitliche Definition von Bilanzpolitik vorzufinden ist, wenngleich sich die Mehrheit der Definitionen nur im Detail unterscheidet. Vor allem die nachfolgenden vier Kernmerkmale von Bilanzpolitik konnten herausgearbeitet werden:

- Die Maßnahmen sollen die Entscheidungen der Adressaten und/oder Rechtsfolgen zielorientiert beeinflussen.
- Die Maßnahmen können sich auf sämtliche Berichte der externen Rechnungslegung beziehen.
- Die Maßnahmen bewegen sich innerhalb gesetzlich eingeräumter Grenzen.
- Die Maßnahmen müssen nicht zum Nachteil der Adressaten erfolgen.

In der vorliegenden Arbeit wird Bilanzpolitik somit definiert als die zielorientierte Gestaltung der externen Rechnungslegung innerhalb gesetzlich eingeräumter Grenzen zur Beeinflussung der Entscheidungen der Adressaten und/oder von Rechtsfolgen.

Nachstehend wird diese Definition im Hinblick auf die Intention des Abschlusserstellers bzw. die Folgen der Bilanzpolitik für die Adressaten weiter konkretisiert. Wie aus den Ausführungen in Kapitel 2.1.2.4 zur Prinzipal-Agenten-Theorie hervorgeht, kann der besser informierte Konzernabschlussersteller (Agent) Einfluss auf die externe Rechnungslegung nehmen, d. h. Bilanzpolitik betreiben, um zum einen Informationsasymmetrien abzubauen und die Konzernabschlussadressaten (Prinzipal) bestmöglich zu informieren. In diesem Fall dient die Bilanzpolitik dem Konzernabschlussersteller dazu, den Abschlussadressaten seine Einschätzungen der gegenwärtigen und zukünftigen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu signalisieren. Die Abschlussadressaten sollen dadurch vor allem bessere Informationen über die zukünftigen vom Abschlussersteller erwarteten Cashflows des Unternehmens erhalten.³⁰¹ Zum anderen kann der Informationsvorsprung vom Abschlussersteller dazu genutzt wer-

²⁹⁹ FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 260. Die Autoren orientieren sich hierbei an der Formulierung von WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 135–136.

³⁰⁰ Dass sich die im anglo-amerikanischen Schrifttum vorzufindenden Definitionen von Bilanzpolitik diesbezüglich unterscheiden, verdeutlichen z. B. auch RONEN/YAARI (2008). Sie teilen die Definitionen von Bilanzpolitik in drei Kategorien (White, Grey, Black) ein – in Abhängigkeit davon, wie stark negativ Bilanzpolitik in den Definitionen gesehen wird, vgl. RONEN/YAARI (2008), S. 25–31.

³⁰¹ Vgl. hierzu auch WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 277, S. 318 und S. 323–324.

den, die Berichterstattung opportunistisch zu beeinflussen.³⁰² In Anlehnung an das Verständnis von Opportunismus im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik³⁰³ werden nachfolgend unter opportunistischer Bilanzpolitik im Konzernabschluss Maßnahmen des Konzernabschlusserstellers verstanden, bei denen dieser beabsichtigt oder in Kauf nimmt, dass zur Durchsetzung eigener Interessen die Konzernabschlussadressaten benachteiligt werden.³⁰⁴ Dies ist dann der Fall, wenn aufgrund der opportunistischen Bilanzpolitik die Abschlussadressaten eine Fehlentscheidung treffen oder sich für sie eine nachteilige Rechtsfolge ergibt.

3.3.2 Grenzen der Bilanzpolitik

Entsprechend der in der vorliegenden Arbeit verwendeten Definition von Bilanzpolitik verstoßen bilanzpolitische Maßnahmen nicht gegen rechtliche Vorschriften, d. h., sie bewegen sich in einem durch die Rechnungslegungsnormen vorgegebenen Rahmen. Dies gilt auch für Maßnahmen, die entsprechend der vorstehenden Definition in der Arbeit als opportunistische Bilanzpolitik bezeichnet werden. Sobald der Bereich des rechtlich Zulässigen überschritten und somit die Normenkonformität verletzt wird, liegt dagegen ein Bilanzbetrug oder eine Bilanzfälschung vor.³⁰⁵ Bereits VOGT (1963) schlussfolgerte treffend: „Was über die Ausnutzung der gesetzlichen Wahlrechte und Bewertungsfreiheiten hinausgeht und was mit den anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen nicht zu vereinbaren ist, sollte man nicht Bilanzpolitik nennen.“³⁰⁶ Allerdings ergibt sich die Schwierigkeit, dass die Grenze zwischen Bilanzpolitik und Bilanzfälschung nicht scharf gezogen werden kann bzw. dass der Übergang fließend verläuft.³⁰⁷ In der Praxis ergeben sich gerade bei der Auslegung der rechtlichen Zulässigkeit einzelner Maßnahmen häufig Grauzonen, in denen nur Nuancen dafür ausschlaggebend sind, ob Bilanzpolitik oder Bilanzfälschung vorliegt.

³⁰² Eine ähnliche Unterscheidung findet sich in GUAY/KOTHARI/WATTS (1996), die u. a. zwischen der sog. Performance Measure Hypothesis und der Opportunistic Accrual Management Hypothesis differenzieren, vgl. GUAY/KOTHARI/WATTS (1996), S. 86–87.

³⁰³ Vgl. hierzu grundlegend WILLIAMSON (1975); WILLIAMSON (1985), S. 47–49 bzw. WILLIAMSON (1990), S. 54–56; SCHNEIDER (1987), S. 478; PICOT ET AL. (2015), S. 41 bzw. die Ausführungen in Kapitel 2.1.1.

³⁰⁴ Opportunistische Bilanzpolitik bewegt sich annahmegemäß noch im Rahmen des rechtlich zulässigen, wenngleich der Übergang von (opportunistischer) Bilanzpolitik zum Bilanzbetrug fließend ist, wie die nachfolgenden Ausführungen zeigen.

³⁰⁵ Vgl. etwa SIELAFF (1977), S. 232; WÖHE (1997), S. 58; PEEMÖLLER (2003), S. 203; SCHIRMEISTER/SIEBOLD (2008), S. 505; FREIDANK/VELTE (2013), S. 869; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1023. Weitere synonym verwendete Begriffe, die zum Ausdruck bringen, dass die Grenzen des rechtlich Zulässigen überschritten werden, sind beispielsweise Bilanzmanipulation, illegale Bilanzpolitik, Fraud, Bilanzdelikt oder Bilanzkriminalität. Zu den bekanntesten Fällen in der Praxis zählen Enron, 2001; WorldCom, 2001; FlowTex, 2001 und Comroad, 2002 sowie in jüngerer Zeit Hess AG, 2012 und Let's GOWEX SA, 2014. Zur Darstellung und Analyse der Fälle vgl. insbesondere PEEMÖLLER/KREHL/HOFMANN (2017). Zu den Beweggründen für Bilanzmanipulationen vgl. insbesondere TERLINDE (2005), S. 12–50.

³⁰⁶ VOGT (1963), S. 33.

³⁰⁷ Vgl. WÖHE (1997), S. 58; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 266. Vgl. hierzu auch BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 512; HOFFMANN (1995), S. 5–6; BRÖSEL (2016), S. 85.

Den Rahmen, in dem sich bilanzpolitische Maßnahmen bewegen müssen, liefert das zugrunde liegende Normensystem (z. B. HGB oder IFRS). So kann in HGB-Abschlüssen nicht mehr von (legaler) Bilanzpolitik gesprochen werden, wenn die Maßnahmen zur Beeinflussung der externen Rechnungslegung zur Folge haben, dass gegen gesetzliche Einzelvorschriften oder die deutschen GoB verstoßen wird.³⁰⁸ Die Beachtung der GoB ist, wie erwähnt, Bestandteil der sog. Einblicksforderung in § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB bzw. § 297 Abs. 2 Satz 2 HGB, wonach der Jahres- bzw. der Konzernabschluss unter Beachtung der GoB ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln hat. Die GoB werden dabei einerseits zur Interpretation bestehender Einzelvorschriften und andererseits zur Schließung von Gesetzeslücken herangezogen.³⁰⁹ Die GoB selbst gehören zu den unbestimmten Rechtsbegriffen³¹⁰ des HGB, wenngleich sie zum Teil kodifiziert sind, wie z. B. das Vorsichtsprinzip in § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB. Die weitere Konkretisierung der GoB über die kodifizierten Vorschriften hinaus erfolgt vor allem im Rahmen der Rechtsfortentwicklung durch die Rechtsprechung und die Verlautbarungen der Berufsverbände, d. h. insbesondere die Standards des IDW und des DRSC, die Kommentierungen im Schrifttum und die Vorgehensweise in der betrieblichen Praxis.³¹¹ Bei den GoB handelt es sich nicht um ein starres System, vielmehr kann gerade auch mit einer neuen gesetzlichen Einzelregelung, wie etwa dem Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten im Rahmen des BilMoG, durchaus eine Neuausrichtung und Gewichtsverschiebung einzelner GoB im Sinne einer dynamischen Rechtsfortentwicklung verbunden sein.³¹² Hierauf wird in Kapitel 4 im Einzelnen eingegangen.

Neben dem Vorsichtsprinzip begrenzt vor allem der Grundsatz der Stetigkeit die bilanzpolitisch motivierte Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten. Der Grundsatz der Stetigkeit untergliedert sich in den Grundsatz der Ansatzstetigkeit nach § 246 Abs. 3 Satz 1 HGB, den Grundsatz der Bewertungsstetigkeit nach § 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB und den Grundsatz der Ausweisstetigkeit nach § 265 Abs. 1 HGB. Diese Grundsätze sind auch für Konzernabschlüsse gemäß § 298

³⁰⁸ Vgl. z. B. SIELAFF (1977), S. 231; SIEBEN/BARION/MALTRY (1993), Sp. 230; HEINHOLD (1993), Sp. 541; HAUSCHILDT (1988), S. 661–662; SIEBEN (1998), S. 10; PEEMÖLLER (2003), S. 202–203. Daneben sind die Grenzen legaler Bilanzpolitik dann überschritten, wenn gegen die Satzung und/oder den Gesellschaftervertrag einer Kapitalgesellschaft verstoßen wird, vgl. SIEBEN/BARION/MALTRY (1993), Sp. 230; FREIDANK/VELTE (2013), S. 869. Der IDW PS 210, Rn. 7 differenziert weiter zwischen unbeabsichtigten Falschangaben (Unrichtigkeiten) und beabsichtigten Falschangaben (Verstößen), was praktisch der Unterscheidung zwischen unbeabsichtigten und beabsichtigten Fehlern gleichkommt. Siehe zum Fehlerbegriff ausführlich HAHN (2018), S. 141–150. Vgl. weiterführend zu den Auswirkungen von Unregelmäßigkeiten auf den Prüfungsbericht und Bestätigungsvermerk MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 463–466 und S. 478–479.

³⁰⁹ Vgl. etwa THIELE/BRÖTZMANN (2002), § 243 HGB, Rn. 2; PÖSCHKE (2014a), § 238 HGB, Rn. 42–43 und PÖSCHKE (2014b), § 243 HGB, Rn. 3; QUICK/WOLZ (2016), S. 13.

³¹⁰ Vgl. hierzu insbesondere LEFFSON (1987), S. 21–26. Zu den unbestimmten Rechtsbegriffen im HGB insgesamt vgl. vor allem LEFFSON/RÜCKLE/GROßFELD (Hrsg.) (1986).

³¹¹ Vgl. zur Rechtsnatur und zur Ableitung der GoB die grundlegenden Arbeiten von DÖLLERER (1959), LEFFSON (1987) und MOXTER (2003). Zu unterschiedlichen Strukturierungen und Begriffsbezeichnungen der GoB vgl. insbesondere BALLWIESER (1987), S. 9–15.

³¹² In der Beschlussempfehlung der Bundesregierung zum BilMoG (vgl. BT-Drucks. 16/12407 vom 24.03.2009, insbesondere S. 1) wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass mit den neuen Einzelregelungen im BilMoG die bisherigen GoB nicht aufgegeben werden. Vgl. zur Rechtsfortentwicklung der GoB im Rahmen des BilMoG u. a. SOLMECKE (2009), insbesondere S. 113–258.

Abs. 1 HGB entsprechend anzuwenden.³¹³ Für den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit ist insbesondere die Ansatzstetigkeit von Interesse, da die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten eine Durchbrechung der Ansatzstetigkeit beinhaltet.

Der Grundsatz der Ansatzstetigkeit umfasst seinerseits die zeitliche und sachliche Stetigkeit.³¹⁴ Die zeitliche Ansatzstetigkeit leitet sich unmittelbar aus § 246 Abs. 3 HGB ab, wonach die auf den vorhergehenden Abschluss angewandten Ansatzmethoden beizubehalten sind. Dadurch soll die Vergleichbarkeit der Abschlüsse im Zeitablauf verbessert werden. Die sachliche Stetigkeit leitet sich dagegen aus dem Grundsatz der Klarheit und Übersichtlichkeit ab. Danach sind art- und funktionsgleiche Sachverhalte, die vergleichbaren Nutzungs- und Risikobedingungen unterliegen, nach einheitlichen Ansatzmethoden innerhalb eines Jahres- bzw. Konzernabschlusses zu bilanzieren.³¹⁵ Sowohl der zeitlichen als auch der sachlichen Stetigkeit kommt bei der Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine zentrale Bedeutung zu.³¹⁶

Die bilanzpolitisch motivierte Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten wird neben dem Vorsichtsprinzip und dem Grundsatz der Stetigkeit vor allem durch den Grundsatz der Vollständigkeit und den Grundsatz der Willkürfreiheit begrenzt, d. h., auch diese Grundsätze sind bei der Herausarbeitung der Aktivierungsvoraussetzungen in Kapitel 4.2 zu berücksichtigen.

Für den Fall, dass im Konzernabschluss die Verhältnisse des Konzerns fehlerhaft wiedergegeben werden, greifen ggf. die einschlägigen Haftungstatbestände, nach denen die Gesellschaft und ihre Organe sowie die Abschlussprüfer haften.³¹⁷ Dabei werden neben den IFRS auch die handelsrechtlichen Rechnungslegungsnormen insgesamt als hinreichend konkret angesehen, um daran Haftungstatbestände anzuknüpfen.³¹⁸

Eine weitere Beschränkung bilanzpolitischer Maßnahmen ergibt sich für prüfungspflichtige Unternehmen.³¹⁹ Dem Abschlussprüfer obliegt es zu entscheiden, ob sich die bilanzpolitischen Maßnahmen im rechtlich zulässigen Rahmen bewegen bzw. ob der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wiedergibt. In Abhängigkeit vom Prüfungsergebnis erteilt der Abschlussprüfer gemäß § 322 HGB entweder einen Bestätigungsvermerk,³²⁰

³¹³ Ferner ist im Konzernabschluss die Konsolidierungsstetigkeit nach § 297 Abs. 3 Satz 2 HGB zu berücksichtigen.

³¹⁴ Vgl. zu dieser Einteilung etwa IDW RS HFA 38, Rn. 4.

³¹⁵ Vgl. IDW RS HFA 38, Rn. 4 sowie bezogen auf den Konzernabschluss zusätzlich IDW RH HFA 1.018, Rn. 3–4 und DRS 24, Rn. 71.

³¹⁶ Vgl. Kapitel 4.2.2.4.5.

³¹⁷ Vgl. hierzu etwa HAHN (2018), S. 158–294 sowie bezogen auf die Haftung der Abschlussprüfer QUICK (1992).

³¹⁸ Vgl. etwa HAHN (2018), S. 149–150.

³¹⁹ Vgl. zur Prüfungspflicht des Jahres- und Konzernabschlusses die Ausführungen in Kapitel 2.1.2.3.4.

³²⁰ Vgl. zu den Formen des Prüfungsurteils respektive des Bestätigungsberichts ausführlich MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 565–572.

der uneingeschränkt oder eingeschränkt ausfallen kann, oder er versagt den Bestätigungsvermerk. Die Unternehmen müssen im Rahmen ihrer bilanzpolitischen Überlegungen somit berücksichtigen, dass die bilanzpolitischen Maßnahmen – sofern sie erkannt werden – vom Abschlussprüfer mitgetragen werden müssen, damit die Unternehmen einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten. Ein eingeschränkter oder versagter Bestätigungsvermerk wird von den Rechnungslegungsadressaten sehr negativ bewertet, weshalb mit bilanzpolitischen Maßnahmen, die eine Einschränkung oder ein Versagen des Bestätigungsvermerks zur Folge haben, kaum die gewünschten Ziele erreicht werden dürften.³²¹ Die Unternehmen werden daher Interesse daran haben, bilanzpolitische Maßnahmen nur insoweit zu betreiben, als diese von dem Abschlussprüfer akzeptiert werden. Die Abschlussprüfung begrenzt also die bilanzpolitischen Maßnahmen der Unternehmen.³²² Da wie oben erläutert die Grenzen zwischen legaler und illegaler Bilanzpolitik fließend sind und es häufig Auslegungssache ist, ob sich bilanzpolitische Maßnahmen noch im rechtlich zulässigen Rahmen bewegen, kommt dem Abschlussprüfer als unabhängiger Prüfungsinstanz eine zentrale Bedeutung bei der Begrenzung bilanzpolitischer Maßnahmen zu. Dies gilt insbesondere für auslegungsbedürftige Ermessensspielräume, wie sie sich gerade auch mit dem Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten in erheblichem Umfang ergeben.³²³ Neben dem Abschlussprüfer schränken weitere überwachende Institutionen – z. B. der Aufsichtsrat und Prüfungsausschüsse sowie Enforcement-Institutionen wie beispielsweise die DPR – das Spielfeld des Abschlusserstellers für bilanzpolitische Maßnahmen ein.³²⁴

Schließlich obliegt es auch dem normativen sowie ethischen und moralischen Verständnis des Abschlusserstellers, die Grenze zwischen legaler und illegaler Bilanzpolitik zu ziehen.³²⁵ Je eher der Abschlussersteller bereit ist, moralische und ethische Bedenken wie Fairness und Ehrlichkeit auszublenken, um selbst gesteckte oder von Dritten vorgegebene Ziele zu erreichen, desto eher dürften die Grenzen der noch als legal einzustufenden Bilanzpolitik überschritten werden bzw. desto umfangreicher dürfte das Ausmaß der Bilanzfälschung ausfallen.

Hinsichtlich des in der vorliegenden Arbeit untersuchten Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten kann festgehalten werden, dass es sich hierbei um ein vom Gesetzgeber bewusst eingeräumtes Wahlrecht handelt, dessen Ausübung grundsätzlich dann keine illegale Bilanzpolitik darstellt, wenn alle Aktivierungsvoraussetzungen erfüllt sind. Da sämtliche in der empirischen Untersuchung ausgewerteten Konzernabschlüsse von einem Abschlussprüfer geprüft wurden und keine Einschränkungen im Bestätigungsvermerk bezüglich der Aktivierung eigener Entwicklungskosten enthalten, kann davon ausgegangen werden, dass die Voraussetzungen zur Ausübung des Wahlrechts grundsätzlich erfüllt waren. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass das Wahlrecht jeweils erst-

³²¹ Vgl. zu den rechtlichen, aber auch wirtschaftlichen Konsequenzen eines eingeschränkten oder versagten Bestätigungsvermerks etwa MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 573–574.

³²² Vgl. etwa SIELAFF (1977), S. 242; KROG (1998), S. 77; FREIDANK/VELTE (2013), S. 869 sowie grundsätzlich zum Zusammenhang zwischen Bilanzpolitik und Abschlussprüfung SELCHERT (1978).

³²³ Siehe hierzu im Detail Kapitel 4.

³²⁴ Vgl. MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 20–32.

³²⁵ Vgl. hierzu ausführlich CLEMM (1998), S. 1233–1239.

mals ausgeübt wurde und gerade ein Wechsel der Bilanzierungsmethode besonders im Fokus des Abschlussprüfers steht. Somit dürfte es sich wohl nicht um eine dem Abschlussprüfer verborgen gebliebene Durchbrechung der Ansatzstetigkeit handeln. Folglich dürfte die Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen höchstwahrscheinlich genau geprüft worden sein, sodass anzunehmen ist, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts in den nachfolgend untersuchten Konzernabschlüssen keine Bilanzfälschung darstellt.

3.3.3 Entscheidungsträger der Bilanzpolitik

Zu den Entscheidungsträgern der Bilanzpolitik können grundsätzlich alle Personen gezählt werden, die Einfluss auf die externe Rechnungslegung – insbesondere auf den Jahres- und Konzernabschluss – nehmen können.³²⁶ Aus den §§ 264 Abs. 1 Satz 1 und 290 Abs. 1 HGB geht hervor, dass es die Aufgabe der gesetzlichen Vertreter des Unternehmens ist, den Jahres- bzw. Konzernabschluss aufzustellen. Bei einer GmbH sowie im Regelfall bei einer GmbH & Co. KG sind die gesetzlichen Vertreter gemäß § 35 GmbHG die Geschäftsführer der GmbH, im Falle einer AG ist es gemäß § 78 AktG der Vorstand.³²⁷ Da der Gesetzgeber die Erstellung des Jahres- und Konzernabschlusses damit dem Unternehmensmanagement zuweist und sich Bilanzpolitik meist an den übergeordneten Unternehmenszielen orientiert,³²⁸ kommt dem Unternehmensmanagement die dominante Rolle unter den Entscheidungsträgern der Bilanzpolitik zu.³²⁹

Neben dem Unternehmensmanagement können auch die Anteilseigner zum Personenkreis zählen, der auf die externe Rechnungslegung Einfluss hat.³³⁰ Im Falle einer GmbH sowie einer GmbH & Co. KG sind dies die Gesellschafter. Bei einer AG handelt es sich um die Aktionäre. Die bilanzpolitische Einflussnahme der Anteilseigner erstreckt sich vor allem auf die Ergebnisverwendung und damit primär auf den Jahresabschluss.³³¹ Der Konzernabschluss muss weder von den Gesellschaftern im Falle einer GmbH noch vom Aufsichtsrat bzw. von der Hauptversammlung im Falle einer AG festgestellt werden, da er nicht die Ausschüttungsbasis ist. Allerdings ist er gemäß § 46 Nr. 1b GmbHG von den Gesellschaftern einer GmbH und gemäß § 171 Abs. 2 Satz 5 AktG vom Aufsichtsrat einer AG förmlich

³²⁶ Vgl. KÜTING/KAISER (1994), S. 2; KÜTING/WEBER (2015), S. 33.

³²⁷ Von den Unternehmen, die in der empirischen Studie der Arbeit untersucht wurden, weisen 97 % eine dieser drei Gesellschaftsformen auf, siehe Kapitel 6.4.2.3. Auf nähere Erläuterungen zu den Trägern der Bilanzpolitik bei anderen Rechtsformen wird daher an dieser Stelle verzichtet, vgl. hierzu z. B. WEBER (1990), Rn. 166.

³²⁸ Siehe hierzu Kapitel 3.3.5.

³²⁹ Vgl. z. B. SCHMIDT (1979), S. 6; BAUER (1981), S. 112; HEINHOLD (1993), Sp. 526; HINZ (1994), S. 21; SIEBEN (1998), S. 11; KÜTING/WEBER (2015), S. 33. Zu einem ähnlichen Ergebnis führte auch die empirische Studie von TERLINDE (2005), S. 322–323 bezüglich Bilanzmanipulationen.

³³⁰ Vgl. HEINHOLD (1984), S. 392; SIEBEN (1998), S. 12; KÜTING/WEBER (2015), S. 33. Insbesondere bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen, wie sie in der vorliegenden Arbeit untersucht werden, ist es nicht ungewöhnlich, wenn das Unternehmensmanagement gleichzeitig Anteilseigner ist. Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

³³¹ Vgl. HEINHOLD (1984), S. 392; SIEBEN (1998), S. 12.

zu billigen. Zu Änderungen des Jahres- oder Konzernabschlusses sind aber weder die Gesellschafter noch der Aufsichtsrat befugt. Sie haben insofern auch keinen unmittelbaren Einfluss auf die Bilanzpolitik,³³² wenngleich das Unternehmensmanagement eventuelle Bedenken (wesentlicher) Anteilseigner oder des Aufsichtsrats bei der Auswahl des bilanzpolitischen Instrumentariums berücksichtigen wird.

Des Weiteren ist zu beachten, dass der Jahres- bzw. Konzernabschluss nicht vom Unternehmensmanagement selbst erstellt wird, sondern im Regelfall eine Delegation an untergeordnete Ebenen erfolgt.³³³ Eine wesentliche Rolle nimmt hierbei der Leiter des Rechnungswesens ein, da dieser spezielle Fachkenntnisse der Bilanzierung besitzt und i. d. R. die bilanzpolitischen Vorgaben des Unternehmensmanagements umsetzen muss.³³⁴ Im Rahmen bilanzpolitischer Überlegungen obliegt es meist dem Leiter des Rechnungswesens, dem Unternehmensmanagement das Spektrum an möglichen bilanzpolitischen Maßnahmen und deren Auswirkungen aufzuzeigen und entsprechende Vorschläge zu unterbreiten. Daher kann der Leiter des Rechnungswesens die bilanzpolitischen Maßnahmen zumindest insoweit beeinflussen, als er potenzielle Maßnahmen, die er als rechtlich unzulässig, moralisch nicht mehr vertretbar oder generell als unvorteilhaft ansieht, dem Unternehmensmanagement überhaupt nicht vorschlägt. Darüber hinaus könnten auch diejenigen Personen, die dem Unternehmensmanagement oder dem Leiter des Rechnungswesens zuarbeiten, im Eigeninteresse versuchen, auf die Rechnungslegung Einfluss zu nehmen.³³⁵ So könnte beispielsweise der Verantwortliche für ein Profit-Center oder einen bestimmten Unternehmensbereich aufgrund persönlicher Ziele – wie etwa der Maximierung seiner Bonuszahlung – daran interessiert sein, das entsprechende Bereichsergebnis bilanzpolitisch zu beeinflussen.

Hinsichtlich des Konzernabschlusses, für dessen Erstellung die Einzelabschlüsse der konsolidierten Tochterunternehmen benötigt werden, gilt es insbesondere zu berücksichtigen, dass in den Einzelabschlüssen eine unterschiedliche Bilanzpolitik verfolgt werden kann. Es ist durchaus möglich, dass das jeweilige Unternehmensmanagement der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eine von den bilanzpolitischen Zielen des Unternehmensmanagements des Mutterunternehmens abweichende Bilanzpolitik verfolgt. Beispielsweise könnte das jeweilige Unternehmensmanagement der einbezogenen Tochterunternehmen aufgrund von Budgetvorgaben oder ergebnisabhängigen Bonusvereinbarungen eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik verfolgen, während das Unternehmensmanagement der obersten Muttergesellschaft den Bestrebungen des Tochterunternehmens diametral entgegengesetzte ergebnismindernde bilanzpolitische Maßnahmen ergreift, um stille Reserven aufzubauen.³³⁶

³³² Vgl. auch TRÜTZSCHLER (2014), S. 12.

³³³ Vgl. etwa KUPSCH (1975), S. 70–73 in Bezug auf die Rückstellungsbilanzierung.

³³⁴ Vgl. ähnlich OBERMANN (2011), S. 20 sowie im Zusammenhang mit Bilanzmanipulationen TERLINDE (2005), S. 323.

³³⁵ Vgl. KÜTING/KAISER (1994), S. 2; KÜTING/WEBER (2015), S. 33 sowie bezogen auf die Rückstellungsbilanzierung KUPSCH (1975), insbesondere S. 74.

³³⁶ Vgl. ähnlich auch HINZ (1994), S. 21 sowie KLÖPPER (2006), S. 78–79.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Entscheidungsträger der Bilanzpolitik keine homogene Gruppe darstellen müssen und dass deshalb innerhalb eines Unternehmens nicht unbedingt eine einheitliche bilanzpolitische Zielsetzung verfolgt wird.³³⁷ Letztendlich ist allerdings das Unternehmensmanagement als endgültiger und verantwortlicher Entscheidungsträger bilanzpolitischer Maßnahmen zu sehen.³³⁸ Dies geht auch aus den gesetzlichen Regelungen hervor, wie beispielsweise aus § 41 GmbHG und aus § 91 Abs. 1 AktG, wonach die Geschäftsführung bzw. der Vorstand verpflichtet ist, für eine ordnungsgemäße Buchführung zu sorgen.³³⁹

3.3.4 Adressaten der externen Rechnungslegung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen und ihre Informationsinteressen

Nachstehend werden zunächst die Interessen der unterschiedlichen Adressaten nicht-kapitalmarktorientierter Konzernabschlüsse herausgearbeitet und im folgenden Kapitel die konkreten Ziele der Bilanzpolitik verdeutlicht. Wie die Ausführungen zu den Zielen von Bilanzpolitik in Kapitel 3.3.5 zeigen werden, besteht ein wesentliches Ziel bilanzpolitischer Maßnahmen darin, das Verhalten der Rechnungslegungsadressaten zu beeinflussen. Die Entscheidungsträger der Bilanzpolitik sollten daher möglichst genaue Kenntnisse über die Interessen und Erwartungen der Rechnungslegungsadressaten besitzen.³⁴⁰ Der Fokus sollte hierbei auf diejenigen Berichte des Rechnungswesens gelegt werden, aus denen die jeweiligen Adressaten ihre Meinung und ihre Entscheidungen ableiten.³⁴¹ Der Kreis der Adressaten von Konzernabschlüssen ist sehr groß und umfasst im Wesentlichen (potenzielle) Anteilseigner, Gläubiger, Kunden, Lieferanten, Arbeitnehmer, Gewerkschaften, Konkurrenten, staatliche Institutionen, Kontrollinstanzen sowie die interessierte Öffentlichkeit.³⁴² Die Adressaten der externen Rechnungslegung, die auch als Koalitionsteilnehmer oder Stakeholder im weiteren Sinne bezeichnet werden,³⁴³ lassen sich in verschiedene Gruppen einteilen.

³³⁷ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 33.

³³⁸ Vgl. SCHMIDT (1979), S. 6; HEINHOLD (1993), Sp. 526; SIEBEN (1998), S. 11–12; KÜTING/WEBER (2015), S. 33 sowie entsprechend im Zusammenhang mit Bilanzmanipulationen TERLINDE (2005), S. 322–323.

³³⁹ Auf die in diesem Zusammenhang ggf. auch relevante rechtliche Bedeutung des Deutschen Corporate Governance Kodex und des sog. Bilanzzeids (Entsprechenserklärung) wird hier nicht näher eingegangen, da die einschlägigen Bestimmungen nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen gelten. Vgl. Zum Bilanzzeid ausführlich HAHN (2018), S. 256–271.

³⁴⁰ Vgl. BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 525–526.

³⁴¹ Vgl. ähnlich KOFAHL (1956), S. 543–544.

³⁴² Vgl. z. B. GRÄFER (1981), S. 353; HEINHOLD (1984), S. 390; REUTER (1987), S. 431–433; PEEMÖLLER (2003), S. 9; HEINTGES (2005), S. 192; FREIDANK/VELTE (2013), S. 4; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 5; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 1; HENO (2016), S. 5–7.

³⁴³ Vgl. FREIDANK/VELTE (2013), S. 4 und S. 258. Vgl. grundlegend zur Bedeutung der Stakeholder Theory insbesondere FREEMAN ET AL. (2010) sowie LAPLUME/SONPAR/LITZ (2008).

In Anlehnung an die Einteilung in DÖRING/OBERMANN (2008) werden nachfolgend die Adressaten gemäß ihren Interessen und Informationsbedürfnissen in drei Gruppen eingeteilt.³⁴⁴

Die erste Adressatengruppe ist dadurch gekennzeichnet, dass sie direkt oder indirekt am Erfolg des Unternehmens partizipiert. Ihre Informationsbedürfnisse konzentrieren sich primär auf erfolgsbezogene Größen.³⁴⁵ Zu dieser Gruppe zählen die aktuellen und potenziellen Anteilseigner sowie die Finanzbehörden.

(1) Anteilseigner

Neben den Gläubigern (Fremdkapitalgebern) sind die Anteilseigner (Eigenkapitalgeber) die wichtigsten Adressaten der externen Rechnungslegung.³⁴⁶ Die Informationsbedürfnisse der aktuellen und potenziellen Anteilseigner richten sich vor allem auf die Verzinsung des investierten Kapitals – also auf eine angemessene Rendite – und damit auf die Höhe der Ausschüttung und Vermögensmehrung bzw. Wertsteigerung der Anteile.³⁴⁷ Damit stehen vor allem Informationen der externen Rechnungslegung im Fokus, die über die Ertragslage und das Entwicklungspotenzial des Unternehmens Aufschluss geben.³⁴⁸ Um die Vorteilhaftigkeit einer Investition beurteilen zu können, werden daher vor allem Informationen darüber benötigt, in welchem zeitlichen Rahmen, in welcher Höhe und mit welcher Sicherheit zukünftige Ausschüttungen erfolgen werden und wie sich der Wert der Anteile voraussichtlich entwickeln wird.³⁴⁹ Eine hohe Ausschüttung kann die Bereitschaft der Anteilseigner erhöhen, die vom Unternehmensmanagement verfolgte Geschäftspolitik mitzutragen. Positiv wird es von den Anteilseignern darüber hinaus aufgenommen, wenn die Dividendenzahlungen möglichst stetig erfolgen.³⁵⁰ Die Ausschüttung sollte nur so hoch ausfallen, dass der Fortbestand des Unternehmens insgesamt – und damit die Quelle für zukünftige Einnahmen der Anteilseigner – nicht gefährdet ist. Sofern die Anteilseigner nicht gleichzeitig zum Unternehmensmanagement zählen, dürfte es außerdem in ihrem Interesse sein, dass eine möglicherweise vorhandene ergebnisabhängige Vergütung der Ma-

³⁴⁴ Vgl. DÖRING/OBERMANN (2008), S. 418–419 und OBERMANN (2011), S. 20–23. Zu weiteren Gruppeneinteilungen vgl. SIEBEN (1998), S. 6–7 und KÜTING/WEBER (2015), S. 35, die, in Anlehnung an HAUSCHILDT (1988), S. 660 eine Unterteilung in eine finanzwirtschaftliche Gruppe, eine leistungsorientierte Gruppe und die sog. Meinungsbildner wie z. B. die Wirtschaftspresse vornehmen. Häufig findet sich auch eine Differenzierung in unternehmensinterne und unternehmensexterne Adressaten, vgl. z. B. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 5.

³⁴⁵ Vgl. DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419; OBERMANN (2011), S. 21–22.

³⁴⁶ Vgl. HAMEL (1982), S. 19; KLEIN (1989), S. 63; WIEMANN (2011), S. 27.

³⁴⁷ Vgl. WÖHE (1997), S. 291; SIEBEN (1998), S. 7; PEEMÖLLER (2003), S. 9; HEINTGES (2005), S. 194; KÜTING/WEBER (2015), S. 9; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1301. Siehe im Speziellen zu den unterschiedlichen Interessen von Minderheitengesellschaftern und Mehrheitsbeteiligten etwa KLEIN (1989), S. 63; WÖHE (1997), S. 291–292.

³⁴⁸ Vgl. KLEIN (1989), S. 68; WÖHE (1997), S. 291; SIEBEN (1998), S. 7; OBERMANN (2011), S. 22.

³⁴⁹ So MOXTER (1966), S. 38 sowie COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1301.

³⁵⁰ Vgl. bereits HEPWORTH (1953), S. 33–34; GORDON (1964), S. 262; SCHMIDT (1979), S. 59 sowie in der neueren Literatur FREIDANK/VELTE (2013), S. 852.

nager oder eine sonstige Ergebnisbeteiligung von Mitarbeitern nur so hoch ausfällt, wie es für den erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens nötig ist. Daneben sind die Anteilseigner insbesondere daran interessiert, die Steuerlast möglichst gering zu halten.³⁵¹

Während bei kapitalmarktorientierten Unternehmen die externe Rechnungslegung stark an den Informationsbedürfnissen der Aktionäre bzw. der potenziellen Investoren ausgerichtet ist, steht bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die externe Rechnungslegung als Informationsinstrument für die Anteilseigner teilweise weniger im Vordergrund.³⁵² Dies hängt zunächst damit zusammen, dass bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Anteilseigner deutlich öfter gleichzeitig zum Unternehmensmanagement gehören als bei kapitalmarktorientierten Unternehmen.³⁵³ Somit liegen bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen häufiger keine oder deutlich geringere Informationsasymmetrien zwischen dem Ersteller des Abschlusses und dem Anteilseigner als Adressaten des Abschlusses vor. In diesen Fällen sind die Anteilseigner nicht auf die Informationen aus der externen Rechnungslegung angewiesen. Selbst wenn eine Trennung zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement besteht, sind bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement regelmäßig geringer als bei kapitalmarktorientierten Unternehmen. Dies liegt daran, dass üblicherweise ein häufigerer und persönlicher Informationsaustausch erfolgt, ohne dass hierfür der Jahres- und Konzernabschluss als Instrument genutzt werden muss.³⁵⁴ Bei kapitalmarktorientierten Unternehmen sind die Unternehmensanteile dagegen i. d. R. weiter gestreut, weshalb zwischen dem Ersteller und den Anteilseignern als Adressaten des Jahres- bzw. Konzernabschlusses Informationsasymmetrien in deutlich höherem Umfang bestehen.³⁵⁵ Der Jahres- bzw. Konzernabschluss als Instrument zum Abbau von Informationsasymmetrien und zum Treffen von Anlageentscheidungen spielt somit bei den Anteilseignern kapitalmarktorientierter Unternehmen häufig eine deutlich wichtigere Rolle als bei jenen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen.³⁵⁶ Vor diesem Hintergrund hat der deutsche Gesetzgeber gerade in den letzten Jahren verstärkt Rechnungslegungs- und Offenlegungsvorschriften in das HGB aufgenommen, die ausschließlich für kapitalmarktorientierte Unternehmen relevant sind.³⁵⁷

(2) Fiskus

Für den Fiskus ist das im Jahresabschluss ausgewiesene Ergebnis vor Steuern von zentraler Bedeutung, da es infolge des Maßgeblichkeitsprinzips der Handels- für die Steuerbilanz Ausgangspunkt für

³⁵¹ Vgl. etwa COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1301.

³⁵² Siehe hierzu auch BURGSTÄHLER/HAIL/LEUZ (2006), S. 987.

³⁵³ Vgl. z. B. auch PENNO/SIMON (1986), S. 562.

³⁵⁴ Vgl. entsprechend auch BURGSTÄHLER/HAIL/LEUZ (2006), S. 987; GÖBEL/KORMAIER (2007), S. 526–527.

³⁵⁵ Vgl. z. B. auch FRANCIS ET AL. (2008), S. 332.

³⁵⁶ Siehe hierzu ähnlich auch BALL/SHIVAKUMAR (2005), S. 84; BURGSTÄHLER/HAIL/LEUZ (2006), S. 987.

³⁵⁷ Dies betrifft insbesondere die zusätzlichen Angaben im Lagebericht und Konzernlagebericht, vgl. hierzu u. a. die Übersicht im DRS 20, Kapitel Zusammenfassung, S. 27–29.

die Bemessungsgrundlage der Ertragssteuern der Unternehmen und damit für die Höhe des Steueraufkommens in Deutschland ist.³⁵⁸ Der Konzernabschluss, der den Untersuchungsgegenstand der Arbeit bildet, hat dagegen, wie in Kapitel 3.2.1 aufgezeigt und begründet, grundsätzlich keine unmittelbare steuerliche Relevanz, weshalb im Folgenden die Informationsbedürfnisse des Fiskus als Rechnungslegungsadressat nicht weiter vertieft werden.

Die zweite Adressatengruppe der externen Rechnungslegung zeichnet sich dadurch aus, dass sie vorrangig an der planmäßigen Leistungserfüllung eines mit dem Unternehmen bestehenden oder noch zu verhandelnden Vertrags interessiert ist.³⁵⁹ Zu dieser Adressatengruppe gehören die Kreditinstitute, die Arbeitnehmer sowie die Lieferanten und die Kunden des Unternehmens.

(1) Kreditinstitute

Wie vorstehend erläutert, zählen Kreditinstitute neben den Anteilseignern zu den wichtigsten Adressaten der externen Rechnungslegung. Dass Kreditinstitute eine herausragende Rolle als Adressaten von Jahres- und Konzernabschlüssen einnehmen, konnte in zahlreichen Studien nachgewiesen werden.³⁶⁰ Dies gilt umso mehr für die in der vorliegenden Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen, die ihren Kapitalbedarf nicht über den Kapitalmarkt decken können und besonders stark auf das Fremdkapital der Kreditinstitute angewiesen sind. Da Kreditvergabeentscheidungen – gerade auch an mittelständische Unternehmen – vor allem auf der Basis von Jahres- und Konzernabschlüssen getroffen werden,³⁶¹ kommt der darin ausgewiesenen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eine zentrale Bedeutung zu.

Anders als bei den Anteilseignern hängt der Zahlungszufluss der Kreditinstitute nicht unmittelbar vom Ergebnis des Unternehmens ab, sondern ist vertraglich fixiert.³⁶² Für (potenzielle) Kreditgeber ist es von größter Bedeutung, dass der Kreditnehmer in der Lage ist, den vertraglichen Verpflichtungen zur Kredittilgung und zur Zinszahlung fristgerecht nachzukommen.³⁶³ Damit sind für die Kreditgeber vor allem Rechnungslegungsinformationen von Interesse, die Auskunft über die Finanz- bzw. Liquiditätslage eines Unternehmens liefern,³⁶⁴ wenngleich die Kapital- und Vermögensstruktur sowie die Ertragslage ebenfalls von Bedeutung sein können.³⁶⁵ Um darüber entscheiden zu können, ob ein Kredit ge-

³⁵⁸ Vgl. hierzu Kapitel 3.2.1.

³⁵⁹ Vgl. DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419; OBERMANN (2011), S. 21–22.

³⁶⁰ Siehe z. B. EVANS ET AL. (2005), S. 28–30; GÖBEL/KORMAIER (2007), S. 525–526; EIERLE/HALLER/BEIERSDORF (2007), S. 9; KAJÜTER ET AL. (2008), S. 597.

³⁶¹ Vgl. z. B. RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2727 sowie HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 218.

³⁶² Vgl. SIEBEN (1998), S. 7; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1301.

³⁶³ Vgl. KLEIN (1989), S. 69–70; HEINTGES (2005), S. 194; WÖHE (1997), S. 292; FREIDANK/VELTE (2013), S. 852; BITZ ET AL. (2014), S. 48; KÜTING/WEBER (2015), S. 8.

³⁶⁴ Vgl. etwa HOPPE (1981), S. 43–44; KLEIN (1989), S. 70; WÖHE (1997), S. 292; SIEBEN (1998), S. 7; FREIDANK/VELTE (2013), S. 852.

³⁶⁵ Vgl. z. B. WÖHE (1997), S. 292.

währt, prolongiert oder gekündigt wird, führen Kreditinstitute Kreditwürdigkeitsprüfungen, die auch als Bonitätsanalysen oder Ratings bezeichnet werden, durch. Das Instrumentarium hierzu stellt die Bilanzanalyse dar. Auch wenn bei Kreditvergabeentscheidungen weitere, häufig weiche Faktoren – wie z. B. offenkundige Fähigkeiten des Managements oder das Vertrauen in dessen Aussagen – einfließen, sind die Informationen des Jahres- und Konzernabschlusses für die Kreditwürdigkeitsprüfung von höchster Bedeutung. So zeigten Befragungen von Kreditinstituten, dass Kreditvergabeentscheidungen zu über 50 % auf der Basis der Informationen aus dem Jahres- bzw. Konzernabschluss getroffen werden.³⁶⁶ Da – wie aus den Ausführungen in Kapitel 3.2.1 hervorgeht – Jahresabschlüsse von Unternehmen, die einem Konzernverbund angehören, nicht oder nur wenig aussagekräftig sind, erfolgt die Beurteilung der Kreditwürdigkeit primär anhand des Konzernabschlusses. So zeigte beispielsweise die Studie von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), dass die befragten Kreditinstitute bei der Bonitätsbeurteilung von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen dem Konzernabschluss eine höhere Bedeutung beimessen als dem Jahresabschluss.³⁶⁷

Da Kreditgeber bei einem Ausfall des Kreditnehmers auf die Rückzahlung der gewährten Kredite und auf die Zinszahlungen teilweise oder vollständig verzichten müssen, bevorzugen Kreditinstitute grundsätzlich eher eine am Vorsichtsprinzip ausgerichtete Bilanzierung des (potenziellen) Kreditnehmers.³⁶⁸ Des Weiteren interessieren sich Kreditinstitute für die Höhe der Zahlungen an Steuern, Dividenden und sonstiger Gewinnansprüche, da diese eine Minderung der Haftungssubstanz zur Folge haben.³⁶⁹ Ein möglicher Zielkonflikt zwischen den Interessen von Eigen- und Fremdkapitalgebern kann sich vor allem hinsichtlich der Ausschüttungshöhe ergeben, weshalb Kreditinstitute teilweise nur dann einen Kredit gewähren, wenn im Rahmen von Covenants die Ausschüttung an die Anteilseigner vertraglich beschränkt wird.³⁷⁰ Daneben wird es von Kreditinstituten positiv aufgenommen, wenn das Ergebnis über mehrere Berichtsperioden stabil bleibt und möglichst wenig volatil ist.³⁷¹

(2) Arbeitnehmer und Unternehmensmanagement

Arbeitnehmern ist vor allem an der Sicherheit ihres Arbeitsplatzes und an einem für sie als gerecht empfundenen Einkommen sowie an ordentlichen Arbeitsbedingungen gelegen.³⁷² Aus dem Jahres- bzw. Konzernabschluss sollte sich aus Sicht der Arbeitnehmer grundsätzlich eine hohe finanzielle

³⁶⁶ Siehe hierzu die beiden Studien von RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2727 sowie HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 218.

³⁶⁷ HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 218.

³⁶⁸ Vgl. SIEBEN (1998), S. 7.

³⁶⁹ Vgl. ähnlich auch HEINHOLD (1984), S. 390.

³⁷⁰ Vgl. hierzu die Ausführungen zu Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern in Kapitel 2.1.2.2.

³⁷¹ Vgl. FREIDANK/VELTE (2013), S. 852.

³⁷² Vgl. etwa HOPPE (1981), S. 41; KLEIN (1989), S. 75; SCHEREN (1993), S. 46–47; SIEBEN (1998), S. 7; PEEMÖLLER (2003), S. 9; HEINTGES (2005), S. 194; OBERMANN (2011), S. 21; KÜTING/WEBER (2015), S. 9; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 1.

Stabilität ableiten, die für den Fortbestand des Unternehmens spricht.³⁷³ Aus Gründen der Arbeitsplatzsicherheit könnten es die Arbeitnehmer außerdem bevorzugen, wenn die erzielten Gewinne zu einem großen Teil wieder im Unternehmen investiert werden und damit ein geringerer Teil an die Anteilseigner ausgeschüttet wird. Steht den Arbeitnehmern neben einer fixen Vergütung auch eine ergebnisabhängige Erfolgsbeteiligung zu, dürften sie besonders am Ausweis möglichst hoher und stabiler Gewinne interessiert sein.³⁷⁴ Außerdem wird gerade das Unternehmensmanagement besonders stark am Erfolg des Unternehmens gemessen und es wird bei Misserfolgen das Unternehmen verlassen (müssen). Ein hohes Jahresergebnis sowie die Steigerung des Unternehmenswerts ist daher für das Unternehmensmanagement – unabhängig von dessen erfolgsabhängiger Vergütung – besonders wichtig.

Arbeitnehmer erwarten des Weiteren, dass ihr Beitrag zur Wertschöpfung des Unternehmens angemessen vergütet wird.³⁷⁵ Daher könnten die Arbeitnehmer bzw. die Gewerkschaften anhand der Informationen aus dem Jahres- und Konzernabschluss sowie anhand von Unternehmens- und Branchenanalysen³⁷⁶ versuchen, die aktuelle und zukünftige Entwicklung des Unternehmens zu beurteilen, um hieraus abzuleiten, inwieweit z. B. Lohn- und Gehaltserhöhungen geltend gemacht werden können.³⁷⁷ Je höher die erzielten Gewinne ausfallen, desto geringer dürfte die Akzeptanz auf der Arbeitnehmerseite für etwa angekündigte Lohn- und Gehaltskürzungen oder einen geplanten Stellenabbau sein. Beim Ausweis von Verlusten besteht wiederum – wie oben ausgeführt – eher die Gefahr, dass Arbeitnehmer aus Gründen der Arbeitsplatzsicherheit einen Arbeitsplatzwechsel anstreben bzw. potenzielle Arbeitnehmer von einer Bewerbung absehen.³⁷⁸

(3) Lieferanten und Kunden

Die Lieferanten und Kunden als Gläubiger sind, ähnlich wie die Kreditinstitute, vor allem an der finanziellen Stabilität des Unternehmens interessiert. Für Kunden, die Anzahlungen leisten, besteht die Gefahr, dass bei Zahlungsschwierigkeiten oder gar einer Insolvenz des Unternehmens die Anzahlungen nicht mehr (vollständig) zurückbezahlt werden bzw. die zugesicherten Lieferungen oder Dienstleistungen nicht erbracht werden. Für Lieferanten, die in Vorleistung gehen, besteht die Gefahr, dass die Bezahlung ausbleibt oder erst verspätet erfolgt. Lieferanten und Kunden als Adressaten der Rechnungslegung werden daher den Fokus ihrer Analysen stark auf die Kreditwürdigkeit und die Liquidität der Unternehmen ausrichten, um sicherzugehen, dass die vertraglich vereinbarten Leistungen auch

³⁷³ Vgl. WÖHE (1997), S. 292; SIEBEN (1998), S. 7.

³⁷⁴ Vgl. auch WÖHE (1997), S. 291.

³⁷⁵ So bereits MOXTER (1962), S. 136.

³⁷⁶ Arbeitnehmervertreter haben darüber hinaus üblicherweise Zugang zu detaillierteren internen Unternehmensinformationen, vgl. z. B. LANGE (1989), S. 190–191.

³⁷⁷ Vgl. KLEIN (1989), S. 75–77; SCHEREN (1993), S. 47; WÖHE (1997), S. 291; KÜTING/WEBER (2015), S. 9; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1302.

³⁷⁸ Vgl. KLEIN (1989), S. 76.

planmäßig erfüllt werden können.³⁷⁹ Daneben spielen Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens auch bei den Verhandlungen über die Einkaufs- und Verkaufspreise eine wichtige Rolle. Von hoher Bedeutung ist hierbei außerdem, inwieweit die Lieferung und/oder Leistung austauschbar ist. Handelt es sich beispielsweise um ein sehr spezifisches Produkt, das nicht flexibel ausgetauscht werden kann, besteht für den Kunden eine erhöhte Abhängigkeit vom Lieferanten. Ein solcher Kunde wird daher ein erhöhtes Interesse an der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung des Lieferanten haben, da er auf die Lieferfähigkeit angewiesen ist. So dürfte insbesondere in einem solchen Fall eine bestandsgefährdende Ausschüttung von den Kunden eines (potenziellen) Zulieferers kritisch gesehen werden.³⁸⁰ Bei einer hohen Marktmacht eines Kunden dagegen könnte dieser den Ausweis von besonders hohen Gewinnen eines Lieferanten zum Anlass nehmen, im Rahmen der Verhandlungen die Preise zu drücken.

Die dritte Adressatengruppe der externen Rechnungslegung hat keine vertragliche Beziehung zum Unternehmen, kann allerdings dessen Entwicklung und Tätigkeit beeinflussen.³⁸¹ Unter diese Gruppe von Adressaten fallen die Konkurrenten und die interessierte Öffentlichkeit. Daneben werden nachfolgend die Kontrollinstanzen/Aufsichtsbehörden sowie die Meinungsbildner unter diese Gruppe subsummiert.

(1) Konkurrenten

Konkurrenten interessieren sich für alle Informationen, die Aufschluss über die Wettbewerbsposition oder die von Wettbewerbern verfolgten Strategien geben, um hieraus ggf. Handlungsbedarf abzuleiten oder die Kenntnisse zum eigenen Vorteil auszunutzen.³⁸² Für Konkurrenten aufschlussreiche Informationen könnten z. B. die Kostenstruktur³⁸³, die Umsatz- und Ertragslage³⁸⁴, die Kapitalstruktur³⁸⁵, die verfolgten F&E-Tätigkeiten, aktuelle Investitionstätigkeiten oder das Engagement in bestimmten Ländern sein. So muss beispielsweise im Konzernabschluss auch von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 3 HGB grundsätzlich eine Aufteilung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen (Produktgruppen) und nach geografischen Märkten erfolgen. Ferner kann der Konzernabschluss gemäß § 297 Abs. 1 Satz 2 HGB um eine separate Segmentberichterstattung erweitert werden. Entscheiden sich Unternehmen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten, müssen sie gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB im Konzernanhang die im Geschäftsjahr insgesamt angefallenen F&E-Kosten und den davon aktivierten Betrag angeben.

³⁷⁹ Vgl. SIEBEN (1998), S. 7; PEEMÖLLER (2003), S. 9; WÖHE (1997), S. 292; MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 1.

³⁸⁰ Vgl. hierzu ähnlich COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1303.

³⁸¹ Vgl. DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419; OBERMANN (2011), S. 21–22.

³⁸² Vgl. z. B. KLEIN (1989), S. 78; DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419; BITZ ET AL. (2014), S. 701–702.

³⁸³ Vgl. OBERMANN (2011), S. 21.

³⁸⁴ Vgl. WÖHE (1997), S. 291.

³⁸⁵ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 9.

Aus den veröffentlichten Informationen der externen Rechnungslegung könnten die Konkurrenten z. B. versuchen abzuleiten, ob ein Preiskampf oder ein Eintritt in bisher nicht bediente Märkte lohnend sein kann. Deshalb sind sie eher an einer möglichst umfangreichen Berichterstattung anderer Unternehmen im Jahres- und Konzernabschluss interessiert. Dem steht aber entgegen, dass die offengelegten Informationen – gerade auch in den Anhängen und Lageberichten – häufig zu unbestimmt sind, als dass Konkurrenzunternehmen ausschließlich auf dieser Basis unternehmerische Entscheidungen treffen könnten.³⁸⁶

(2) Interessierte Öffentlichkeit

Zur interessierten Öffentlichkeit zählen beispielsweise staatliche Stellen wie das Statistische Bundesamt, Forschungseinrichtungen, z. B. das DIW Berlin, oder interessierte Einzelpersonen.³⁸⁷ Bei der Zielgruppe interessierte Öffentlichkeit spielt auch das Bild bzw. das Ansehen eines Unternehmens in der öffentlichen Meinung eine Rolle.³⁸⁸ Im Fokus der öffentlichen Meinung stehen beispielsweise die Arbeitsbedingungen bei Unternehmen sowie die von Unternehmen verursachten Umweltbelastungen.³⁸⁹ Dass die öffentliche Meinung Einfluss auf ein Unternehmen haben kann, wird z. B. deutlich, wenn Umweltorganisationen dazu aufrufen, den Kauf der Produkte bestimmter Unternehmen zu boykottieren, weil diese aus ihrer Sicht z. B. nicht nachhaltig wirtschaften. Um ein möglichst positives öffentliches Meinungsbild zu schaffen, veröffentlichen Unternehmen zunehmend eine über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehende sog. Nachhaltigkeitsberichterstattung. Der Gesetzgeber selbst hat im Rahmen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes vom 11.04.2017 eine detaillierte Nachhaltigkeitsberichterstattung für bestimmte Unternehmen vorgeschrieben. Von den nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen sind hiervon aber bislang nur Kreditinstitute und Versicherungen betroffen.³⁹⁰

(3) Kontrollinstanzen/Aufsichtsbehörden

Zu den Kontrollinstanzen zählen u. a. die Kartellämter, die Monopolkommissionen, die Verbraucherschutzorganisationen, die Abschlussprüfer³⁹¹, die Regulierungsbehörden, die DPR oder die BaFin.³⁹²

³⁸⁶ So etwa KLEIN (1989), S. 79 sowie KLÖPPER (2006), S. 71. MOXTER (1962), S. 19 führte bereits aus, dass der Ausweis einer besonders positiven Ertragslage wahrscheinlich nicht dazu führe, Konkurrenten „anzulocken“.

³⁸⁷ Vgl. ähnlich KLEIN (1989), S. 80–82 und SCHEREN (1993), S. 49. Staatliche Stellen als Rechnungslegungsadressaten können z. B. im Rahmen von Förderprogrammen relevant sein, wenn deren Vergabe an Eckdaten der externen Rechnungslegung anknüpft, wie z. B. Subventionen, die von der Ertragslage der Unternehmen abhängig sind.

³⁸⁸ Vgl. KLEIN (1989), S. 81–82.

³⁸⁹ Vgl. ähnlich auch CLEMM (1989), S. 360; PEEMÖLLER (2003), S. 9; KLÖPPER (2006), S. 71–72; DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419.

³⁹⁰ Vgl. hierzu ausführlich z. B. KAJÜTER (2017).

³⁹¹ Da zwischen Abschlussprüfern und Unternehmen ein Vertrag besteht, könnten die Abschlussprüfer auch in die zweite Adressatengruppe einsortiert werden.

³⁹² Vgl. ähnlich KÜTING/WEBER (2015), S. 9.

Kontrollinstanzen überprüfen die Unternehmen hinsichtlich der Einhaltung gesetzlicher Normen. Das Interesse der Kontrollinstanzen hängt von den ihnen zugedachten Kontrollaufgaben ab. Bestimmte Kontrollinstanzen, wie z. B. Regulierungsbehörden oder Kartellämter, achten vor allem auf besonders auffällige Zahlen in Berichten des externen Rechnungswesens – beispielsweise könnten extrem hohe Gewinne oder Gewinnsteigerungen als Handlungsanlass gewertet werden.³⁹³ Abschlussprüfer haben dagegen gemäß § 316 HGB i. V. m. § 317 HGB die Aufgabe, zu prüfen, ob die Jahres- und Konzernabschlüsse sowie die Lageberichte den gesetzlichen Vorschriften und den sie ergänzenden Bestimmungen im Gesellschaftsvertrag oder in der Satzung entsprechen, d. h. sie führen eine Ordnungsmäßigkeitsprüfung durch.³⁹⁴

(4) Meinungsbildner

Zu den Meinungsbildnern gehören insbesondere Finanzanalysten, Beratungsunternehmen und Ratingagenturen. Daneben können die Presse und Verbände dazugezählt werden.³⁹⁵ Meinungsbildner analysieren Unternehmen, um für deren Adressaten zielgerichtete Informationen bereitstellen zu können. Sie dienen damit als vorgelagerte Institution, um Adressaten zu beraten oder ihnen Handlungsempfehlungen zu geben.³⁹⁶ Während die Meinungen und Empfehlungen von Finanzanalysten für kapitalmarktorientierte Unternehmen eine große Bedeutung haben, sind sie für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen nicht in dem Maße relevant, da deren Anteile nicht am öffentlichen Markt gehandelt werden. Beratungsunternehmen als Adressaten der Rechnungslegung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen spielen üblicherweise nur in bestimmten Situationen, wie z. B. im Rahmen von Unternehmensverkäufen oder -käufen eine Rolle. Hierunter fallen etwa die Transaktionsberatung oder die Due-Diligence-Prüfung. Die Rolle von Ratingagenturen als Rechnungslegungsadressaten ist bei kapitalmarktorientierten Unternehmen ebenfalls von deutlich größerer Bedeutung als bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen.³⁹⁷ Ihre Einschätzung unterstützt vor allem Kreditinstitute und Anleger bei deren Finanz- und Anlageentscheidungen und hat auf den globalen Finanzmärkten eine zentrale Funktion. Bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen wird die Kreditwürdigkeitsprüfung dagegen i. d. R. vom Kreditgeber selbst und nicht von einer Ratingagentur durchgeführt.³⁹⁸

Im Vergleich zu den vorstehend genannten Meinungsbildnern können sog. Wirtschaftsauskunfteien eine relativ hohe Relevanz für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen haben.³⁹⁹ Sie sammeln Daten über Unternehmen, wie z. B. Rechtsform, Gründungsdatum, Beteiligungen, Namen von den An-

³⁹³ Siehe ähnlich SCHEREN (1993), S. 49. Siehe hierzu auch die in Kapitel 3.3.6.3 aufgezeigte empirische Evidenz zum Einfluss der Unternehmensgröße auf die Bilanzpolitik der Unternehmen.

³⁹⁴ Vgl. hierzu MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 18 und S. 715.

³⁹⁵ Vgl. z. B. SIEBEN (1998), S. 16.

³⁹⁶ Vgl. DÖRING/OBERMANN (2008), S. 419; OBERMANN (2011), S. 23.

³⁹⁷ Vgl. z. B. BECKER/ULRICH/BOTZKOWSKI (2015), S. 66.

³⁹⁸ Vgl. z. B. BECKER/ULRICH/BOTZKOWSKI (2015), S. 64.

³⁹⁹ Vgl. auch LANGER/ESCHENBURG/ESCHBACH (2013), S. 36.

teilseignern und dem Unternehmensmanagement sowie betriebswirtschaftliche Kennzahlen, und stellen diese den Interessierten i. d. R. gegen Bezahlung zur Verfügung. Gerade bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen ist es nicht ungewöhnlich, mittels solcher Wirtschaftsauskunfteien Informationen beispielsweise über potenzielle Lieferanten oder Kunden einzuholen. Ziel ist es hierbei, die Bonität möglicher Geschäftspartner besser einschätzen zu können. Da die Unternehmensinformationen in aggregierter und einheitlich aufbereiteter Form zur Verfügung gestellt werden, lassen sich so mit relativ geringem Zeitaufwand viele Informationen beschaffen, um z. B. Unternehmen miteinander vergleichen zu können. Die von den Wirtschaftsauskunfteien zur Verfügung gestellten Daten können also gerade für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen eine hohe Bedeutung haben.

3.3.5 Ziele der Bilanzpolitik

3.3.5.1 Systematisierung der Ziele

Die Bilanzpolitik stellt ein Instrument zur Erreichung der im Rahmen der übergeordneten Unternehmenspolitik verfolgten Ziele dar, wie etwa die Maximierung des Unternehmenswerts oder die Existenzsicherung des Unternehmens.⁴⁰⁰ Bilanzpolitische Ziele leiten sich vor allem aus den Zielsetzungen der Finanz- und Publizitätspolitik ab.⁴⁰¹ Während finanzpolitische Ziele vorrangig mittels Bilanzpolitik im Jahresabschluss erreicht werden sollen, werden mit der Bilanzpolitik im Konzernabschluss in erster Linie publizitätspolitische Ziele verfolgt.⁴⁰² Dies ergibt sich aus den in Kapitel 3.2.1 erläuterten unterschiedlichen Funktionen von Jahresabschluss (Zahlungsbemessungsfunktion) und Konzernabschluss (Informationsfunktion). Darüber hinaus können sich bilanzpolitische Ziele aus den individuellen Zielen des Unternehmensmanagements bzw. des Abschlusserstellers ergeben.⁴⁰³ Die Ziele der Bilanzpolitik lassen sich damit in

- finanzpolitische Ziele,
- publizitätspolitische Ziele und
- individuelle Ziele des Abschlusserstellers

systematisieren.⁴⁰⁴

⁴⁰⁰ Vgl. insbesondere SIEBEN (1998), S. 12–13 sowie ähnlich auch HARDER (1962), S. 52; MELLEROWICZ (1978), S. 197; STEIN (1993), S. 975; WASCHBUSCH (1993), S. 235; PEEMÖLLER (2003), S. 171–172; FREIDANK/VELTE (2013), S. 849.

⁴⁰¹ Vgl. KLEIN (1989), S. 21; WÖHE (1997), S. 53; SIEBEN (1998), S. 12–13; FREIDANK/VELTE (2013), S. 849.

⁴⁰² Vgl. ähnlich SCHMIDT (1979), S. 7–8; KÜTING/WEBER (2015), S. 34.

⁴⁰³ Vgl. HALBINGER (1980), S. 120–128; COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983), S. 323–324; KLEIN (1989), S. 36; SCHEREN (1993), S. 32; FREIDANK/VELTE (2013), S. 849.

⁴⁰⁴ Vgl. FREIDANK/VELTE (2013), S. 849; ähnlich u. a. HEINHOLD (1984), S. 389–391; PFLEGER (1991), S. 23; HINZ (1994), S. 33–66; SIEBEN (1998), S. 13. In der Literatur finden sich zahlreiche weitere Unterteilungen bilanzpolitischer Ziele. So unterscheiden WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 265 beispielsweise einerseits bilanzpolitische Ziele, die Rechtsfolgen beeinflussen sollen, und andererseits bilanzpolitische Ziele, die Abschlussadressaten beeinflussen sollen. KÜTING/WOHLGEMUTH (2004), S. 4–5 und KÜTING/WEBER (2015), S. 35–36 unterscheiden monetäre und nicht monetäre Ziele der Bilanzpolitik. Weitere Systematisierungen und Unterteilungen finden sich u. a. in HARDER (1962), S. 73–130 und NOBACH (2006), S. 165–189.

3.3.5.2 Finanzpolitische Ziele

Im Mittelpunkt der Finanzpolitik steht vor allem das Ziel, die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens sicherzustellen.⁴⁰⁵ Zur Erreichung dieses finanzpolitischen Ziels kann Bilanzpolitik zum Einsatz kommen, um den Abfluss von erwirtschafteten Mitteln zu steuern und um Einfluss auf die Vermögens- und Kapitalstruktur zu nehmen.⁴⁰⁶ In erster Linie wird Bilanzpolitik im Rahmen der Verfolgung finanzpolitischer Ziele dazu genutzt, die Ausschüttung zu beeinflussen und den Steuerbarwert zu minimieren.⁴⁰⁷ Wie im Folgenden gezeigt wird, lassen sich diese erfolgsabhängigen Auszahlungen mittels Bilanzpolitik zielgerichtet gestalten,⁴⁰⁸ und zwar über die Beeinflussung des Jahresabschlusses, da dieser – wie ausgeführt – die Zahlungsbemessungsfunktion hat.⁴⁰⁹

Die Ausschüttung hängt vom Jahresergebnis und von der Verwendung des Bilanzgewinns ab,⁴¹⁰ wobei im Rahmen der bilanzpolitischen Einflussnahme auf das Jahresergebnis mehr Freiräume für Gestaltungen bestehen als bei der Gewinnverwendung.⁴¹¹ Durch die Beeinflussung des Jahresergebnisses kann die Höhe der Dividenden – und damit die finanziellen Ansprüche der Anteilseigner – gesteuert werden. Daneben kann aber auch indirekt Einfluss auf die Kreditwürdigkeit und Liquidität genommen werden.⁴¹² Wie diese bilanzpolitische Einflussnahme ausfällt, hängt nicht zuletzt von den jeweiligen Zielen des Abschlusserstellers ab. Während eine hohe Ausschüttung von den Anteilseignern i. d. R. positiv gesehen wird, hat sie aufgrund des Mittelabflusses üblicherweise einen negativen Einfluss auf die Kreditwürdigkeit und Liquidität und damit auf die Beurteilung durch die Gläubiger.⁴¹³ Im Rahmen der Bilanzpolitik zur Beeinflussung der Ausschüttung wird häufig angestrebt, ein im Zeitab-

⁴⁰⁵ Vgl. z. B. BUSSE VON COLBE/PERLITZ (1980), S. 151; FREIDANK (1982), S. 338 sowie FREIDANK/VELTE (2013), S. 850.

⁴⁰⁶ Vgl. HEINHOLD (1984), S. 390; FREIDANK/VELTE (2013), S. 850.

⁴⁰⁷ Vgl. QUICK (1997), S. 726 sowie FREIDANK/VELTE (2013), S. 850. Da auch ergebnisabhängige Bonuszahlungen bzw. Tantiemen vom Jahresergebnis abhängen, fällt beispielsweise die Beeinflussung dieser Auszahlungen ebenfalls unter finanzpolitische Zielsetzungen, vgl. z. B. BÖRNER/KRAWITZ (1977), S. 85–87; BAUER (1981), S. 142–146; SEICHT (1990), S. 19–54; SCHNEELOCH (1990), S. 98; SIEBEN (1998), S. 14. Finanzpolitische Ziele können daneben auch untergliedert werden in die Einflussnahme auf zivilrechtliche Ansprüche (insbesondere Ausschüttungen) und die Einflussnahme auf öffentlich-rechtliche Ansprüche (insbesondere Steuerzahlungen), vgl. hierzu HARDER (1962), S. 74–92; KLEIN (1989), S. 32–34; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1282.

⁴⁰⁸ Teilweise wird daher auch von gewinnermittlungspolitischen bzw. gewinnverwendungspolitischen Zielen gesprochen, vgl. SIEBEN (1998), S. 13, ähnlich auch FREIDANK (1998), S. 97 und PEEMÖLLER (2003), S. 174.

⁴⁰⁹ Finanzpolitische Ziele sind damit für die Bilanzpolitik im Konzernabschluss mit Ausnahme der Zinsschrankenregelung nicht von Relevanz.

⁴¹⁰ Die Beeinflussung von Gewinnermittlung und Gewinnverwendung kann in diesem Zusammenhang auch unter der Bezeichnung Ausschüttungspolitik zusammengefasst werden, vgl. BAETGE/BALLWIESER (1977), S. 200.

⁴¹¹ Vgl. QUICK (1997), S. 726. So auch SIEBEN (1998), S. 14.

⁴¹² Vgl. GRÄFER (1981), S. 355; HEINHOLD (1984), S. 390–391; FREIDANK (1998), S. 93–95; FREIDANK/VELTE (2013), S. 850–853; KÜTING/WEBER (2015), S. 36. Des Weiteren kann durch Einflussnahme auf die Ausschüttung auch das Selbstfinanzierungspotenzial sichergestellt bzw. die Kapitalerhaltung bezweckt werden, vgl. SIEBEN (1998), S. 14.

⁴¹³ Vgl. hierzu auch Kapitel 3.3.4.

lauf gleichbleibendes oder leicht wachsendes Jahresergebnis zu erzielen, um damit eine stetig gleichbleibende oder leicht ansteigende Dividende an die Anteilseigner auszahlen zu können.⁴¹⁴ Die bilanzpolitische Beeinflussung des Jahresergebnisses wirkt sich aber dann nicht zwingend auf die Ausschüttungsbasis aus, wenn eine Ausschüttungssperre greift.⁴¹⁵ Hierunter fallen auch die Beträge der aktivierten eigenen Entwicklungskosten.⁴¹⁶ Hinzu kommt, dass die in der vorliegenden Arbeit untersuchten Konzernabschlüsse keine gesetzliche Ausschüttungsbemessungsfunktion haben. Gleichwohl kann es – wie in Kapitel 3.2.1 ausgeführt – durchaus vorkommen, dass sich Anteilseigner bei ihren Überlegungen zur Höhe der Ausschüttung am Ergebnis des Konzernabschlusses orientieren, weshalb eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss unter Umständen im Rahmen der Gewinnverwendung indirekt doch die Ausschüttung beeinflusst.

Die Bilanzpolitik im handelsrechtlichen Jahresabschluss wirkt sich, wenn das Maßgeblichkeitsprinzip greift,⁴¹⁷ auch auf die Ertragssteuerbelastung aus. Dabei kann durch die Verlagerung von Erträgen in die Zukunft und/oder das Vorziehen von Aufwendungen in die Gegenwart ein Steueraufschub bzw. eine Steuerstundung erzielt werden.⁴¹⁸ Die Minimierung des Steuerbarwerts stellt für viele Unternehmen eines der wichtigsten bilanzpolitischen Ziele dar.⁴¹⁹ Bei Unternehmen, in denen eine enge Beziehung zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement besteht – wie z. B. häufig bei Familienunternehmen sowie bei Einzelfirmen und Personengesellschaften – gilt die Steueroptimierung oftmals als wichtigstes bilanzpolitisches Ziel und überwiegt sämtliche publizitätspolitischen Ziele.⁴²⁰ Da die Aktivierung eigener Entwicklungskosten im deutschen Steuerrecht aber – wie in Kapitel 4.5 ausgeführt – nicht zulässig ist, scheiden diese steuerpolitischen Strategien für die weitere Untersuchung aus.

In den letzten Jahren hat außerdem das steuerbilanzpolitische Instrument der Steuerminderung oder sogar Steuervermeidung durch Gewinnverlagerungen in Niedrigsteuerländer zunehmend an Bedeutung gewonnen.⁴²¹ Vor allem sehr große, weltweit tätige Konzerne haben sich vermehrt zum Ziel gesetzt, die Steueraufwandsquote des Konzerns z. B. durch geschickte Festlegung von steuerlichen

⁴¹⁴ Vgl. z. B. GRÄFER (1981), S. 355; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1282.

⁴¹⁵ Die Ausschüttungssperren im HGB ergeben sich aus den §§ 268 Abs. 8 und 272 Abs. 5 HGB. Im Falle einer Ausschüttungssperre gilt über § 301 Satz 1 AktG auch eine Ergebnisabführungssperre.

⁴¹⁶ Die Ausschüttungssperre greift jedoch gemäß § 268 Abs. 8 HGB nicht, solange auch nach der Ausschüttung noch frei verfügbare Rücklagen unter Berücksichtigung eines Gewinn- sowie Verlustvortrags in Höhe der insgesamt ausschüttungsgesparten Beträge verbleiben.

⁴¹⁷ Vgl. hierzu Kapitel 3.2.1.

⁴¹⁸ Vgl. HEINHOLD (1984), S. 391; QUICK (1997), S. 726.

⁴¹⁹ So bereits ausführlich HARDER (1962), S. 83–92. Vgl. auch GRÄFER (1981), S. 355; HEINHOLD (1984), S. 390–391; PACKMOHR (1984), S. 32; SEICHT (1990), S. 27–28; KLEIN (1989), S. 32; SIEBEN (1998), S. 14; SCHORLEMER/POSLUSCHNY (2001), S. 10–18; KÜTING/WEBER (2015), S. 34.

⁴²⁰ Vgl. SIELAFF (1977), S. 230–231.

⁴²¹ Vgl. hierzu z. B. BT-Drucks. 18/6411 vom 16.10.2015, S. 1–2 und zu möglichen gesetzgeberischen Maßnahmen zur Vermeidung von Gewinnverkürzungen/-verlagerungen vor allem OECD (Hrsg.) (2015).

Verrechnungspreisen zwischen den zum Konzern gehörenden Gesellschaften möglichst gering zu halten.

Wie bei der Beeinflussung der Ausschüttung können sich auch bei der Verfolgung des Ziels der Steuerlastminimierung konfliktäre Zielbeziehungen ergeben.⁴²² So führen z. B. bilanzpolitische Maßnahmen zur Minimierung des Jahresüberschusses zwar – bei bestehender Maßgeblichkeit – zu einer Minimierung des Mittelabflusses in Form von Ertragssteuern, sie führen jedoch auch dazu, dass aufgrund des geringeren Bilanzgewinns die maximal mögliche Ausschüttung für die Anteilseigner geringer ausfällt.⁴²³ Des Weiteren kann beispielsweise die Gewinnverlagerung in Niedrigsteuerländer zwar die Steuerlast stark verringern, allerdings könnte das Bild der öffentlichen Meinung über das Unternehmen darunter leiden, sofern solche bilanzpolitischen Maßnahmen öffentlich bekannt werden.

3.3.5.3 Publizitätspolitische Ziele

3.3.5.3.1 Definition und Abgrenzung

Die Publizitätspolitik hat das Ziel, aktuelle und potenzielle Abschlussadressaten über den Stand und die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens zu informieren.⁴²⁴ Aus der Publizitätspolitik leitet sich das bilanzpolitische Ziel ab, die Unternehmenslage so darzustellen, dass die Abschlussadressaten zu Entscheidungen motiviert werden, die dem Abschlussersteller nützen.⁴²⁵ Die entsprechenden bilanzpolitischen Maßnahmen zielen vorrangig auf die Gestaltung der an die Adressaten gerichteten Informationen ab, weshalb in der Literatur häufig auch von Informationspolitik gesprochen wird.⁴²⁶ Die Objekte dieser bilanzpolitischen Maßnahmen sind der Jahres- und Konzernabschluss, die Lage- und Konzernlageberichte sowie weitere Offenlegungsinstrumente wie z. B. Zwischenberichte, Hauptversammlungsreden, Interviews, Ad-hoc-Mitteilungen oder Pressemitteilungen.⁴²⁷ Wie aus den Ausführungen in Kapitel 3.2.1 hervorgeht, hat der Konzernabschluss vom Grundsatz her eine reine Informationsfunktion, weshalb die Beeinflussung des Verhaltens der Adressaten das primäre bilanzpolitische Ziel im Konzernabschluss darstellt.⁴²⁸ Mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss werden also vorrangig publizitätspolitische Ziele verfolgt. Mög-

⁴²² Vgl. HEINHOLD (1984), S. 391; FREIDANK/VELTE (2013), S. 853; KÜTING/WEBER (2015), S. 35–36.

⁴²³ Vgl. z. B. auch SIEBEN (1998), S. 14. Siehe zu diesem Zielkonflikt des Weiteren u. a. SCHNEELOCH (1990), S. 102–103.

⁴²⁴ Vgl. etwa FREIDANK (1982), S. 339 sowie ähnlich bereits MELLEROWICZ (1978), S. 494.

⁴²⁵ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 36. Ähnlich auch KLEIN (1989), S. 35; SIEBEN (1998), S. 15; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 265 sowie bereits LE COUTRE (1954), Sp. 633.

⁴²⁶ Vgl. SIEBEN (1998), S. 16; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1282.

⁴²⁷ Vgl. ähnlich FREIDANK (1998), S. 97; FREIDANK/VELTE (2013), S. 853–854. Vgl. zu den Objekten der Bilanzpolitik auch KÜTING/KAISER (1994), S. 2 und SIEBEN (1998), S. 8–9.

⁴²⁸ Vgl. etwa SCHEREN (1993), S. 22; STEIN (1993), S. 974; KÜTING (2006), S. 2753; WIEMANN (2011), S. 27; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 625 und S. 1023.

liche Zielgrößen der Publizitätspolitik können z. B. einzelne Kennzahlen sein, die über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage Auskunft geben.⁴²⁹ So könnte ein publizitätspolitisches Ziel darin bestehen, den Verschuldungsgrad zu verringern oder einen Verlustausweis zu vermeiden.⁴³⁰

3.3.5.3.2 Beeinflussung des Entscheidungsverhaltens der Abschlussadressaten

Um die publizitätspolitischen Ziele näher zu bestimmen, sollte zunächst konkretisiert werden, welches Verhalten der Abschlussadressaten mittels der Bilanzpolitik bewirkt werden soll. Dies könnte beispielsweise die Gewährung eines neuen Kredits zu günstigen Konditionen sein. Die bilanzpolitischen Maßnahmen sind dann so auszurichten, dass die gewünschten Verhaltensweisen der Adressaten ausgelöst werden.⁴³¹ Wie auch die nachfolgenden Ausführungen zeigen, weisen nahezu alle Adressaten ein Interesse an der ausgewiesenen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens auf.⁴³² Zu beachten ist hierbei, dass die Adressaten üblicherweise bestimmte Erwartungen an die veröffentlichten Zahlen des Rechnungswesens haben, die der Abschlussersteller kennen sollte, um durch bilanzpolitische Gestaltungen das Entscheidungsverhalten der Abschlussadressaten in seinem Sinne beeinflussen zu können.⁴³³ Mögliche Ziele der Bilanzpolitik zur Verhaltensbeeinflussung der Adressaten können demzufolge aus den Erläuterungen zu den Zielvorstellungen und Interessen der Adressaten in Kapitel 3.3.4 abgeleitet werden.⁴³⁴

Bilanzpolitische Maßnahmen zur Beeinflussung des Verhaltens der Anteilseigner sollen dazu beitragen, dass (potenzielle) Anteilseigner (weitere) Geschäftsanteile erwerben bzw. nicht veräußern und dass das Unternehmensmanagement von den Anteilseignern in der Haupt- bzw. Gesellschafterversammlung entlastet wird. Um dies zu erreichen, soll die Bilanzpolitik ein positives Bild der Ertragslage sowie den Ausweis möglichst stetig steigender Ergebnisse bewirken. Daneben sollte der Ausweis eines Verlusts vermieden werden und insbesondere die Ertragskennzahlen sollten über dem Branchendurchschnitt sowie über dem Vorjahreswert liegen. Des Weiteren sollte mittels bilanzpolitischer Gestaltungen grundsätzlich das Ziel verfolgt werden, dass eine angemessen hohe und stetige Ausschüttung erfolgt sowie dass bei kapitalmarktorientierten Unternehmen stetige Kurssteigerungen und nur geringe Kursschwankungen auftreten.

Eine Bilanzpolitik zur Beeinflussung des Verhaltens der Kreditinstitute soll dazu beitragen, dass diese zu möglichst günstigen Konditionen einen Kredit geben oder prolongieren. Um dies zu erreichen, soll-

⁴²⁹ Vgl. ähnlich SIEBEN (1998), S. 16.

⁴³⁰ Vgl. ähnlich FREIDANK/VELTE (2013), S. 854.

⁴³¹ Vgl. etwa KÜTING/WEBER (2015), S. 36–37.

⁴³² Vgl. z. B. auch die tabellarische Aufstellung bei MÜLLER (1980), S. 9.

⁴³³ Vgl. HEINTGES (2005), S. 192–193 und grundlegend FREIDANK (1982), S. 338–339 sowie die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

⁴³⁴ Vgl. zu den nachfolgend aufgeführten bilanzpolitischen Zielvorstellungen und Interessen der Abschlussadressaten darüber hinaus die Ausführungen in HEINTGES (2005), S. 194 sowie KLEIN (1989), S. 63–85; PEEMÖLLER (2003), S. 174–176 und KLÖPFER (2006), S. 64–72.

te das Ziel bilanzpolitischer Maßnahmen darin bestehen, ein positives Bild der Finanz- und Ertragslage zu zeigen. Im Fokus bilanzpolitischer Gestaltungen zur Erreichung der Ziele dürften dabei vor allem die Kennzahlen zur Finanz- und Liquiditätslage stehen. Diese sollten möglichst besser als der Branchendurchschnitt und die Vorjahreszahlen ausfallen. Darüber hinaus sollte ein Verlustausweis vermieden werden und die Gewinne sollten möglichst geringen Schwankungen unterliegen.

Um die Erwartungen und Interessen der Arbeitnehmer zu erfüllen, sollten bilanzpolitische Maßnahmen dazu führen, dass die Arbeitnehmer von einem sicheren Arbeitsplatz ausgehen können. Die Kennzahlen des Unternehmens sollten daher auf eine hohe finanzielle Stabilität hindeuten. Die bilanzpolitische Beeinflussung von Kunden, Lieferanten und Konkurrenten spielt eine vergleichsweise untergeordnete Rolle, da der Jahres- bzw. Konzernabschluss insgesamt nicht geeignet ist, den Lieferanten, Kunden und Konkurrenten im für sie ausreichenden Umfang Informationen zu liefern.⁴³⁵ In der Regel dürften Unternehmen sich vorrangig darauf konzentrieren, eine Bilanzpolitik zu verfolgen, die an den Interessen der Anteilseigner und Gläubiger ausgerichtet ist.⁴³⁶ Dennoch können die bilanzpolitischen Maßnahmen dazu beitragen, das Vertrauen der Kunden und Lieferanten in die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens zu stärken und ein insgesamt positives Bild des Unternehmens zu vermitteln.⁴³⁷ Um Konkurrenten keine Informationen zu liefern, die zum Nachteil des eigenen Unternehmens genutzt werden können, und um keine neuen Konkurrenten anzulocken, könnte ein bilanzpolitisches Ziel auch darin bestehen, nur den Pflichtumfang der für die Konkurrenz relevanten Informationen offenzulegen, d. h. z. B. auf die freiwillige Offenlegung einer Segmentberichterstattung nach § 297 Abs. 1 Satz 2 HGB im Konzernabschluss zu verzichten.⁴³⁸

Um den Umfang der offenklegungspflichtigen Informationen so weit wie möglich zu verringern, könnten Unternehmen auch darauf hinwirken, bestimmte Größenklassenkriterien zu unterschreiten, damit sie die entsprechenden Erleichterungen hinsichtlich der Erstellung und Offenlegung des Jahresabschlusses in Anspruch nehmen können.⁴³⁹ So sind beispielsweise kleine Kapitalgesellschaften gemäß § 266 Abs. 1 Satz 3 HGB vom separaten Bilanzausweis der aktivierten eigenen Entwicklungskosten und gemäß § 288 Abs. 1 Nr. 1 HGB von der zugehörigen Anhangangabe befreit.⁴⁴⁰ Die Unternehmen könnten somit bilanzpolitische Gestaltungen vornehmen, die zur Folge haben, dass die Bilanzsumme, der Umsatz und die Mitarbeiterzahl möglichst gering ausfallen. So kann beispielweise die Bilanzsumme durch die Ausnutzung von Saldierungsmöglichkeiten oder durch Operating Leasing verringert werden. Die Mitarbeiterzahl lässt sich z. B. durch den vermehrten Einsatz von Leiharbeitern anstatt

⁴³⁵ So auch bereits MOXTER (1962), S. 40–77 sowie in der neueren Literatur KLÖPFER (2006), S. 69.

⁴³⁶ Vgl. KLEIN (1989), S. 78; HINZ (1994), insbesondere S. 48; KLÖPFER (2006), S. 69.

⁴³⁷ Vgl. KÜTING/KAISER (1994), S. 6–7; QUICK (1997), S. 726.

⁴³⁸ Vgl. z. B. FREIDANK/VELTE (2013), S. 854. Zu dieser Strategie der bewussten Beschränkung offenzulegender Informationen bereits SANDIG (1966), S. 268.

⁴³⁹ Vgl. z. B. KLEIN (1989), S. 46; SCHÄFER (1999), S. 60–61; SCHEREN (1993), S. 36–38; PEEMÖLLER (2003), S. 199; FREIDANK/VELTE (2013), S. 854; FREIDANK (2016), S. 12. Siehe zu den Größenklassenkriterien für Kapitalgesellschaften und gleichgestellte Personenhandelsgesellschaften die gesetzlichen Bestimmungen in §§ 267 und 267a HGB.

⁴⁴⁰ Siehe zu den Ausweis- und Offenlegungsvorschriften im Detail Kapitel 4.4.1.

festangestellten Mitarbeitern verringern.⁴⁴¹ Zu beachten ist aber, dass für konzernrechnungslegungspflichtige Unternehmen das HGB keine größenabhängigen Erleichterungen bei der Erstellung und der Offenlegung vorsieht.

Damit ein Unternehmen aufgrund von außergewöhnlich hohen Gewinnen nicht die Aufmerksamkeit von Kartellämtern, Monopolkommissionen, Verbraucherschutzorganisationen oder ähnlichen Einrichtungen auf sich zieht, könnte auch das bilanzpolitische Ziel verfolgt werden, möglichst moderate Gewinne auszuweisen und stille Reserven aufzubauen.

Um ein möglichst positives Bild bei der interessierten Öffentlichkeit zu hinterlassen, könnte im Rahmen publizitätspolitischer Ziele z. B. versucht werden, in der Außendarstellung des Unternehmens möglichst gute Arbeitsbedingungen, ein hohes soziales Engagement sowie ein Bewusstsein für Umweltschutz und Nachhaltigkeit zu präsentieren.⁴⁴² So könnte das Bild eines Unternehmens in der Öffentlichkeit beispielsweise durch die (freiwillige) Veröffentlichung von Sozialberichten, von Nachhaltigkeitsberichten sowie z. B. von Zertifikaten über weltweit faire Arbeitslöhne/-bedingungen oder über die Einhaltung bestimmter ökologischer Standards verbessert werden.⁴⁴³

3.3.5.3.3 Zielkonflikte im Rahmen der publizitätspolitischen Ziele

Auch innerhalb der publizitätspolitischen Ziele zeigt sich die bereits im Rahmen der Erläuterungen zu den finanzpolitischen Zielen angesprochene Schwierigkeit, dass in der Realität nicht alle bilanzpolitischen Ziele gleichzeitig verfolgt werden können, da sich die Interessen und Erwartungen der Adressaten unterscheiden. Eine Bilanzpolitik, die das Verhalten aller Adressaten gleichermaßen in die jeweils gewünschte Richtung beeinflusst, ist daher i. d. R. nicht möglich.⁴⁴⁴ Wenn die möglichen bilanzpolitischen Ziele eine entgegengesetzte Wirkungsrichtung aufweisen, liegt ein Zielkonflikt vor.⁴⁴⁵ Neben einer bilanzpolitischen Kompromisslösung, die versucht, den Interessen und Erwartungen möglichst aller Adressaten gerecht zu werden, erfolgt häufig eine Ausrichtung an den Interessen und Erwartungen derjenigen Adressaten, die für den Fortbestand und die Entwicklung des Unternehmens die größte Bedeutung aufweisen.⁴⁴⁶ Wie die Ausführungen insbesondere in Kapitel 3.3.4 zeigen, handelt es sich hierbei im Regelfall um die Anteilseigner und Gläubiger. Dass ein Unternehmen nur ein einziges Ziel verfolgt, kommt vor allem in Extremsituationen vor. Dies könnte z. B. in einer Krisensituation auf-

⁴⁴¹ Vgl. z. B. PEEMÖLLER (2003), S. 199.

⁴⁴² Vgl. ähnlich CLEMM (1989), S. 358; SIEBEN (1998), S. 16; KÜTING/KAISER (1994), S. 7.

⁴⁴³ Vgl. auch FREIDANK/VELTE (2013), S. 854; KLÖPPER (2006), S. 71–72 sowie bereits CLEMM (1989), S. 358.

⁴⁴⁴ Vgl. BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 525 sowie ähnlich HEINTGES (2005), S. 192.

⁴⁴⁵ Vgl. hierzu z. B. BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 518–522; SCHNEELOCH (1990), S. 99–103; FREIDANK (1998), S. 101–102; SIEBEN (1998), S. 17; QUICK/BRAUN (2012), S. 453.

⁴⁴⁶ Vgl. SIEBEN (1998), S. 17.

treten, in der das Unternehmen zur Existenzsicherung darauf angewiesen ist, einen Kredit zu erhalten.⁴⁴⁷

3.3.5.3.4 Bilanzpolitische Intention des Abschlusserstellers im Rahmen der Verhaltensbeeinflussung der Adressaten

Um die erläuterten bilanzpolitischen Ziele, die eine Beeinflussung des Verhaltens der Adressaten bezwecken sollen, zu erreichen, kann der Abschlussersteller einerseits zu bilanzpolitischen Maßnahmen greifen, die zu einer möglichst objektiven Darstellung der Unternehmenslage führen. Andererseits kann bei der Verfolgung der Ziele auch eine opportunistische Bilanzpolitik eingesetzt werden.⁴⁴⁸ Während im ersten Fall der Abschlussersteller die bilanzpolitische Intention hat, den schlechter informierten Abschlussadressaten die aktuelle und zukünftig erwartete Unternehmenslage zu signalisieren, nimmt der Abschlussersteller bei opportunistischer Bilanzpolitik eine Benachteiligung der Abschlussadressaten in Kauf bzw. beabsichtigt diese Benachteiligung. So kann beispielsweise hinter der Zielsetzung, mittels eines umfangreichen Umweltberichts ein positives Bild in der Öffentlichkeit zu erreichen, zweierlei stehen: Entweder ist es die bilanzpolitische Intention, die Öffentlichkeit über tatsächlich erfolgte umfassende und aufwendige Umweltschutzmaßnahmen zu informieren, oder es wird beabsichtigt, bestehende umweltschädigende Arbeiten des Unternehmens zu verschleiern, indem z. B. unwesentliche Umweltschutzmaßnahmen besonders betont werden und umweltschädigende Maßnahmen von hohem Ausmaß unerwähnt bleiben. Auch die Gestaltung des ausgewiesenen Gewinns zur Beeinflussung des Verhaltens der Adressaten muss keine opportunistische Bilanzpolitik sein. Wenn sich beispielsweise in einem Geschäftsjahr nur aufgrund von Sondereffekten ein extrem positives Ergebnis ergeben würde und diese Effekte im Folgejahr in entgegengesetzter Richtung ausfallen würden, könnte unter Umständen mittels ergebnismindernder Maßnahmen im ersten Jahr und ergebniserhöhender Maßnahmen im Folgejahr in beiden Geschäftsjahren eine Ertragslage dargestellt werden, die insgesamt eher die tatsächliche Unternehmenslage widerspiegelt.⁴⁴⁹ Opportunistische Bilanzpolitik zur Beeinflussung des Verhaltens der Abschlussadressaten würde dagegen beispielsweise vorliegen, wenn – trotz einer absehbar negativen Entwicklung des Ergebnisses in den nächsten Geschäftsjahren – eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik betrieben würde, um z. B. einen sonst nicht oder nur zu schlechteren Konditionen gewährten Kredit zu erhalten.

⁴⁴⁷ Vgl. PEEMÖLLER (2003), S. 178.

⁴⁴⁸ Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.3.1.

⁴⁴⁹ Siehe zu dieser als Ergebnisglättung bezeichneten Wirkungsrichtung bilanzpolitischer Maßnahmen die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.4.

3.3.5.4 Individuelle Ziele des Abschlusserstellers

Die dritte Kategorie bilanzpolitischer Ziele leitet sich aus den persönlichen Motiven des Abschlusserstellers ab.⁴⁵⁰ Im Gegensatz zu den vorstehend genannten bilanzpolitischen Zielen müssen die individuellen Ziele, die das Management eines Unternehmens verfolgt, nicht mit den Unternehmenszielen korrespondieren.⁴⁵¹ Ausgehend von der Annahme, dass die Unternehmensmanager danach streben, ihren eigenen Nutzen zu maximieren,⁴⁵² kann deren Zielsetzung darin bestehen, mittels Bilanzpolitik ihr individuelles Einkommen bzw. ihren Wohlstand sowie ihre Arbeitsplatzsicherheit zu erhöhen. Daneben wird in der Literatur davon ausgegangen, dass das Management nach Macht und Prestige strebt.⁴⁵³ Demnach wäre es z. B. denkbar, dass das Unternehmensmanagement bilanzpolitische Maßnahmen ergreift, um das Ergebnis und damit die Vergütung zu maximieren, sofern diese an das Ergebnis gekoppelt ist.⁴⁵⁴ In einem Geschäftsjahr mit drohendem Verlustausweis könnte das Unternehmensmanagement ebenfalls mittels ergebniserhöhender Bilanzpolitik versuchen, ein positives Ergebnis zu erzielen, um so die Zufriedenheit der Anteilseigner und damit auch die Arbeitsplatzsicherheit zu erhöhen. Außerdem wird das Unternehmensmanagement häufig bestrebt sein, durch Ergebnisglättung starke Ergebnisschwankungen zu vermeiden.⁴⁵⁵ Individuelle Ziele des Abschlusserstellers könnten grundsätzlich auch bei der Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von Relevanz sein.

Inwieweit individuelle Ziele des Abschlusserstellers sich auf die Bilanzpolitik eines Unternehmens auswirken und in welche Richtung hierbei das ausgewiesene Ergebnis beeinflusst wird, hängt stark davon ab, ob eine bestimmte Situation oder Konstellation vorliegt, in der die Unternehmensmanager besonders hohe Anreize haben, ihre persönlichen Ziele durchzusetzen.⁴⁵⁶ Hierzu zählen beispielsweise das Vorliegen von gewinnabhängigen Vergütungen, ein Wechsel im Unternehmensmanagement oder das Bestehen eines Übernahmeangebots.⁴⁵⁷

⁴⁵⁰ Vgl. FREIDANK (1998), S. 99; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284.

⁴⁵¹ Vgl. COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983), S. 323.

⁴⁵² Vgl. hierzu etwa MONSEN/DOWNS (1965), S. 225.

⁴⁵³ Siehe zu den vorstehend genannten Zielen z. B. KLEIN (1989), S. 36–37; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284; FREIDANK/VELTE (2013), S. 855. Bereits LE COUTRE (1954), Sp. 636 hat darauf verwiesen, dass das Unternehmensmanagement auch eigene bilanzpolitische Ziele verfolgt, wie etwa die eines mindestens gleichbleibenden Unternehmenserfolgs, um so seine Arbeitsleistung zum Ausdruck zu bringen.

⁴⁵⁴ Vgl. auch COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983), S. 324; FREIDANK/VELTE (2013), S. 855. Ähnlich HALBINGER (1980), S. 124–125.

⁴⁵⁵ Vgl. zum Ziel der Ergebnisglättung z. B. die Ausführungen und Studien von GORDON (1964), S. 261–262; BEIDLEMAN (1973); SCHMIDT (1979), S. 59–61; COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983), S. 324; FISCHER/HALLER (1993), S. 37–38. Siehe zum Ziel der Ergebnisglättung sowie zu den entsprechenden empirischen Belegen Kapitel 3.3.6.4.

⁴⁵⁶ Vgl. hierzu ähnlich die Ausführungen in SCHMIDT (1979), S. 29–35.

⁴⁵⁷ Siehe hierzu auch die Ausführungen zur empirischen Evidenz zu den Beweggründen für Bilanzpolitik im nächsten Kapitel der Arbeit.

3.3.6 Empirische Evidenz zu den Beweggründen für Bilanzpolitik

3.3.6.1 Bilanzpolitisches Entscheidungsverhalten

Die vorstehend erläuterten Ziele der Bilanzpolitik können dahingehend unterschieden werden, wie sich die bilanzpolitische Einflussnahme auf das ausgewiesene Ergebnis auswirkt. Hierbei lassen sich im Wesentlichen die folgenden vier Wirkungsrichtungen unterscheiden:⁴⁵⁸

- Ergebniserhöhung
- Ergebnisminderung
- Ergebnisglättung
- Erreichung von Ergebniszielgrößen

Die Unternehmen können unterschiedliche Beweggründe haben, das Ergebnis in eine dieser vier Wirkungsrichtungen lenken zu wollen.⁴⁵⁹ Im Rahmen der folgenden Erläuterungen dieser Beweggründe wird auf die Erkenntnisse der empirischen Rechnungslegungsforschung zurückgegriffen. Zu beachten ist hierbei, dass die aufgeführten Beweggründe in enger Beziehung zueinander stehen und die bilanzpolitischen Entscheidungen eines Unternehmens weniger von einem einzelnen Beweggrund abhängen, sondern vielmehr von dem Zusammenspiel einer Vielzahl unterschiedlicher Beweggründe bestimmt werden.⁴⁶⁰

Im Rahmen der empirischen Rechnungslegungsforschung beschäftigt sich ein Forschungszweig mit der Frage, weshalb sich Unternehmen für ein bestimmtes Bilanzierungsverhalten entscheiden. Einen wesentlichen Beitrag⁴⁶¹ zu diesem Forschungszweig lieferte die von WATTS/ZIMMERMAN (1978) entwickelte Positive Accounting Theory.⁴⁶² Die Positive Accounting Theory beschäftigt sich mit dem Entscheidungsverhalten des Abschlusserstellers und versucht das in der Realität beobachtbare Rechnungslegungsverhalten zu begründen. Die Zielsetzung der Positive Accounting Theory, die im Schrift-

⁴⁵⁸ Vgl. z. B. auch WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 272–275.

⁴⁵⁹ Die Beweggründe für die Bilanzpolitik werden in der Literatur unterschiedlich unterteilt. Häufig erfolgt eine Unterteilung in vertragsbezogene, kapitalmarktbezogene und regulierungsbezogene Beweggründe. Vgl. hierzu die relativ ähnlichen Systematisierungen z. B. in HEALY/WAHLEN (1999), S. 370–379 und FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 263–268. In der vorliegenden Arbeit wird es als sinnvoll angesehen, die Beweggründe für die Bilanzpolitik nach der intendierten Wirkungsrichtung zu unterteilen und hierbei jeweils auf die Zusammenhänge mit Vertragsvereinbarungen, dem Kapitalmarkt und den Beziehungen zu Dritten einzugehen. Eine Erläuterung von bilanzpolitischen Beweggründen und Anreizen, bei der eine Systematisierung nach der beabsichtigten bilanzpolitischen Wirkungsrichtung erfolgt, findet sich beispielsweise auch in WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 272–274.

⁴⁶⁰ Vgl. FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 290; GONCHAROV (2005), S. 76.

⁴⁶¹ Vgl. z. B. FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 264. Siehe hierzu auch die Ausführungen in HALLER (1994), S. 597 und S. 606.

⁴⁶² Vgl. hierzu grundlegend WATTS/ZIMMERMAN (1978); WATTS/ZIMMERMAN (1986); WATTS/ZIMMERMAN (1990).

tum teilweise kritisch gesehen wird,⁴⁶³ liegt somit darin, die Gründe für die Anwendung von bestimmten Bilanzierungsmethoden und Gestaltungsformen der externen Rechnungslegung zu erforschen.⁴⁶⁴ „It is designed to explain and predict which firms will and which firms will not use a particular method of valuing assets, but says nothing as to which method a firm should use.“⁴⁶⁵ Hierbei greift die Positive Accounting Theory auf die zentralen Annahmen der Prinzipal-Agenten-Theorie zurück, auf die bereits ausführlich in Kapitel 2.1.2 eingegangen wurde. Die Positive Accounting Theory nimmt insbesondere an, dass im Rahmen von Vertragsvereinbarungen zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern Rechnungslegungsdaten zur Reduzierung von Agency-Kosten genutzt werden.⁴⁶⁶ Das in der Praxis beobachtbare Rechnungslegungsverhalten bzw. die durchgeführte Bilanzpolitik ist der Positive Accounting Theory zufolge im Wesentlichen auf die Verwendung solcher Rechnungslegungsdaten in Verträgen zurückzuführen.⁴⁶⁷

Die Beweggründe für die Bilanzpolitik werden im Rahmen sowohl der aggregierten als auch der isolierten Sichtweise empirisch untersucht.⁴⁶⁸ Während bei einer isolierten Sichtweise die Bilanzpolitik mittels einzelner bilanzpolitischer Maßnahmen – wie etwa der Aktivierung eigener Entwicklungskosten – analysiert wird, erfolgt im Rahmen der aggregierten Sichtweise die Untersuchung der Gesamtheit aller bilanzpolitischer Maßnahmen.⁴⁶⁹ In den nachfolgenden Ausführungen zu den Beweggründen für

⁴⁶³ Vgl. z. B. BALL/FOSTER (1982); TINKER/MERINO/NEIMARK (1982); HOLTHAUSEN/LEFTWICH (1983); MCKEE/BELL/BOATSMAN (1984); WHITTINGTON (1987); HINES (1988); STERLING (1990); KAPLAN/RULAND (1991); CHAMBERS (1993). In den Studien wird aber nicht nur die Zielsetzung der Positive Accounting Theory kritisiert, sondern insbesondere auch deren Annahmen sowie die methodische Vorgehensweise. Siehe auch WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 140–149 für weitere kritische Literatur und eine entsprechende Stellungnahme von WATTS und ZIMMERMAN. Siehe für einen Überblick über die angeführten Kritikpunkte auch HALLER (1994), S. 604–606.

⁴⁶⁴ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 156–158. Siehe z. B. auch HALLER (1994), S. 597–599; HALLER/PARK (1995), S. 90.

⁴⁶⁵ WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 7.

⁴⁶⁶ Die Funktion von Rechnungslegungsdaten zur Reduzierung von Agency-Kosten im Rahmen von Verträgen zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern wurde bereits ausführlich in den Kapiteln 2.1.2.2 und 2.1.2.3 sowie 2.1.2.4 erläutert.

⁴⁶⁷ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 134–135; HEALY/WAHLEN (1999), S. 375–377. Siehe auch HALLER (1994), S. 600 und HALLER/PARK (1995), S. 91.

⁴⁶⁸ Siehe zu den unterschiedlichen Ansätzen zum Nachweis von Bilanzpolitik bzw. von bilanzpolitischen Beweggründen z. B. WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 138 und S. 144; GONCHAROV (2005), S. 37–71. Der Gesetzgeber ist insbesondere an empirischen Erkenntnissen interessiert, die zeigen, welche spezifischen Periodenabgrenzungen bzw. Bilanzierungsmethoden für die Bilanzpolitik genutzt werden. Daraus kann dann abgeleitet werden, welche Rechnungslegungsstandards Verbesserungspotenzial besitzen. Hierfür ist der isolierte Ansatz, der auch in der vorliegenden Arbeit zur Anwendung kommt, geeigneter, vgl. HEALY/WAHLEN (1999), S. 372.

⁴⁶⁹ Die Messung des gesamten Ausmaßes an sachverhaltsdarstellender bzw. buchmäßiger Bilanzpolitik auf aggregierter Ebene erfolgt in der wissenschaftlichen Literatur häufig durch die Schätzung sog. diskretionärer Periodenabgrenzungen. Siehe für eine ausführliche Erläuterung der Messung von Bilanzpolitik mittels diskretionärer Periodenabgrenzungen insbesondere WIEMANN (2011), S. 256–281 und SATTLER (2011), S. 215–239. Vgl. kritisch zu dem Ansatz, mittels diskretionärer Periodenabgrenzungen die Bilanzpolitik auf aggregierter Ebene zu messen, z. B. McNICHOLS (2000), S. 319–333; BALL (2013), S. 850–852; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 282–283; KÜHNBERGER (2018), S. 825. Siehe zur Unterscheidung zwischen sachverhaltsdarstellender und sachverhaltsgestaltender Bilanzpolitik die Erläuterungen in Kapitel 3.3.7.

Bilanzpolitik werden sowohl Studien erläutert, die einzelne bilanzpolitische Maßnahmen zum Gegenstand hatten, als auch Studien, die sich mit der gesamten Bilanzpolitik beschäftigen. Wenngleich die Untersuchungen sich nicht im Speziellen mit den bilanzpolitischen Beweggründen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten befassen,⁴⁷⁰ ist es nicht ausgeschlossen, dass sich daraus auch Erkenntnisse für die Hypothesenherleitung der vorliegenden Arbeit ableiten lassen.⁴⁷¹

3.3.6.2 Ergebniserhöhung

Eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik zielt darauf ab, ein möglichst hohes Ergebnis auszuweisen. Beweggründe für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik ergeben sich insbesondere im Zusammenhang mit Verträgen zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern.

Als eine Ursache, weshalb sich ein Unternehmen bzw. dessen Management für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik entscheidet, führt die Positive Accounting Theory die in Kreditverträgen vereinbarten Covenants an. Wie bereits in Kapitel 2.1.2.1.3 ausgeführt, werden in Kreditverträgen zwischen Unternehmen und Gläubigern üblicherweise Covenants vereinbart, um die Interessendivergenzen und Informationsasymmetrien zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber abzubauen und die Handlungsspielräume für den Kreditnehmer zu beschränken. Die Positive Accounting Theory geht davon aus, dass bei zunehmender Gefahr eines Covenant-Bruchs sich die Unternehmen eher für eine ergebniserhöhende Bilanzierung entscheiden, um so die mit einem Covenant-Bruch verbundenen negativen Konsequenzen möglichst zu vermeiden.⁴⁷² Als Proxy-Variable für die Gefahr eines Covenant-Bruchs wird in den Studien, die auf der Positive Accounting Theory basieren, am häufigsten der Verschuldungsgrad als Variable aufgenommen,⁴⁷³ da davon ausgegangen wird, dass Unternehmen umso näher an einem Covenant-Bruch stehen, je höher ihr Verschuldungsgrad ist.⁴⁷⁴ Eine der insgesamt drei zentralen Hypothesen der Positive Accounting Theory lautet daher: Je höher der Verschuldungsgrad ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sich ein Unternehmen für eine ergebniserhöhende Bilanzierung entscheidet.⁴⁷⁵ Die Hypothese wird auch als sog. Debt to Equity Hypothesis (Verschuldungsgradhypothese) bezeichnet. Bei dem Hypothesentest wird untersucht, ob zwischen dem Verschuldungsgrad

⁴⁷⁰ Der Stand der Forschung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten und damit auch die empirische Evidenz zu den bilanzpolitischen Beweggründen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten wird im Detail in Kapitel 5 erläutert.

⁴⁷¹ Hierbei ist allerdings zu beachten, dass die Mehrheit der Studien, die bestimmte Beweggründe für Bilanzpolitik nachweisen konnten, am US-amerikanischen Kapitalmarkt gelistete Unternehmen untersuchten. Eine Übertragung der nachgewiesenen Beweggründe für Bilanzpolitik auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland ist daher nur eingeschränkt möglich.

⁴⁷² Vgl. insbesondere WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 139.

⁴⁷³ Zu den im Rahmen der Studien alternativ verwendeten Variablen zählt z. B. der Zinsdeckungsgrad. Siehe hierzu z. B. ausführlich HALLER/PARK (1995), S. 92–99.

⁴⁷⁴ Vgl. z. B. WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 216; JOHNSON/RAMANAN (1988), S. 103; SMITH (1993), S. 290.

⁴⁷⁵ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 139.

und der Wahl der Bilanzierung (z. B. der Entscheidung für eine ergebniserhöhende Bilanzierungsmethode) ein statistisch signifikanter Zusammenhang besteht. Die Debt to Equity Hypothesis konnte in der Mehrheit der zahlreich veröffentlichten empirischen Untersuchungen bestätigt werden.⁴⁷⁶ Hierbei wurden einerseits bilanzpolitische Maßnahmen einzelner Bilanzierungswahlrechte/-methoden isoliert und in Kombination untersucht sowie andererseits das gesamte Ausmaß an Bilanzpolitik gemessen.⁴⁷⁷ Sofern die empirischen Untersuchungen die Bilanzpolitik mittels einzelner Bilanzierungswahlrechte/-methoden zum Gegenstand hatten, handelte es sich beispielsweise um die Aktivierung von Zinsaufwendungen⁴⁷⁸, die Art der Abschreibungsmethode⁴⁷⁹, die Bewertung der Vorräte (Verbrauchsfolgevorfahren)⁴⁸⁰ oder die Aktivierung eigener Entwicklungskosten⁴⁸¹. Selten finden sich hingegen Studien, in denen mehrere Bilanzierungswahlrechte/-methoden gleichzeitig in Form eines Portfolios analysiert wurden.⁴⁸²

Die Verwendung des Verschuldungsgrads als Proxy-Variable für die Gefahr eines Covenant-Bruchs kann kritisch gesehen werden, u. a. da der Verschuldungsgrad auch als Proxy-Variable für weitere Effekte, wie die Kreditausfallwahrscheinlichkeit, stehen könnte.⁴⁸³ Hinweise für die Eignung des Verschuldungsgrads als Proxy-Variable für die Gefahr eines Covenant-Bruchs fanden PRESS/WEINTROP (1990) und DUKE/HUNT (1990), die empirisch belegen konnten, dass zwischen dem Verschuldungsgrad und der Gefahr eines Covenant-Bruchs eine positive Korrelation besteht.⁴⁸⁴ Darüber hinaus existieren Studien, die Unternehmen untersuchten, die nachweislich Covenants verletzten.⁴⁸⁵ Deren Er-

⁴⁷⁶ Vgl. z. B. BOWEN/NOREEN/LACEY (1981); DHALIWAL (1980); LILIEN/PASTENA (1982); DALEY/VIGELAND (1983); HUNT (1985); AYRES (1986); EL-GAZZAR/LILIEN/PASTENA (1986); ZIMMER (1986); FRANCIS/REITER (1987); JOHNSON/RAMANAN (1988); MALMQUIST (1990); GHICAS (1990); CUSHING/LECLERE (1992); LEMKE/PAGE (1992). Siehe hierzu auch die Übersicht in HALLER/PARK (1995), S. 94–99. Weitere Belege für die Gültigkeit dieser Hypothese liefern z. B. DICHEV/SKINNER (2002) sowie für Covenants hinsichtlich der Begrenzung von Dividendenzahlungen auf der Basis des Gewinns DANIEL/DENIS/NAVEEN (2008). Keine Hinweise auf die Durchführung ergebniserhöhender Maßnahmen im Zusammenhang mit vereinbarten Covenants fanden dagegen z. B. HOLTHAUSEN (1981); MORSE/RICHARDSON (1983); HEALY/PALEPU (1990); DEANGELO/DEANGELO/SKINNER (1994); JAGGI/LEE (2002).

⁴⁷⁷ Vgl. auch WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 138.

⁴⁷⁸ Vgl. z. B. BOWEN/NOREEN/LACEY (1981); ZIMMER (1986).

⁴⁷⁹ Vgl. z. B. HOLTHAUSEN (1981); ZMIJEWSKI/HAERMAN (1981); DHALIWAL/SALAMON/SMITH (1982). Siehe hierzu auch die Ausführungen in WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 248–257.

⁴⁸⁰ Vgl. etwa MORSE/RICHARDSON (1983); HUNT (1985); LEE/HSIEH (1985); DOPUCH/PINCUS (1988); CUSHING/LECLERE (1992).

⁴⁸¹ Siehe hierzu im Detail Kapitel 5.2.

⁴⁸² Dieses Vorgehen soll es ermöglichen, eine bilanzpolitische Strategie des Unternehmens insgesamt zu ermitteln. Ein solcher Ansatz, der in der Literatur als vielversprechend angesehen wird (vgl. z. B. HEALY/WAHLEN (1999), S. 138; FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 288), findet sich z. B. in den Studien von ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981); HEALY/PALEPU (1990); DETERT (2008).

⁴⁸³ Siehe hierzu z. B. auch FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 272–274 und S. 295–296.

⁴⁸⁴ Siehe hierzu PRESS/WEINTROP (1990) und DUKE/HUNT (1990). Einschränkend zeigen die Ergebnisse von PRESS/WEINTROP (1990) jedoch, dass der Verschuldungsgrad auch eine Proxy-Variable u. a. für das Kreditausfallrisiko ist, vgl. PRESS/WEINTROP (1990), S. 90–91.

⁴⁸⁵ Vgl. z. B. DEFOND/JIAMBALVO (1994); SWEENEY (1994). Dass es relativ wenige Studien hierzu gibt, liegt an der begrenzten Datenverfügbarkeit bzw. an dem hohen Aufwand der Datenbeschaffung, da Covenants in Kreditverträgen von betroffenen Unternehmen üblicherweise nicht veröffentlicht werden.

gebnisse fielen gemischt aus. DEFOND/JIAMBALVO (1994) konnten Hinweise finden, dass Unternehmen ein Jahr vor dem Covenant-Bruch ergebniserhöhende Maßnahmen wählen.⁴⁸⁶ Demgegenüber ergab die Untersuchung von SWEENEY (1994), dass sich Unternehmen eher nach einem Covenant-Bruch für ergebniserhöhende Maßnahmen entscheiden.⁴⁸⁷

Eine weitere Vertragsbeziehung, die im Fokus der Positive Accounting Theory steht, ist diejenige zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern. Wie in Kapitel 2.1.2.3.2 bereits ausführlich erläutert wurde, werden zur Annäherung der unterschiedlichen Interessen häufig Verträge vereinbart, die dem Unternehmensmanagement Anreize geben sollen, im Interesse der Anteilseigner zu handeln. Die Arbeitsverträge des Unternehmensmanagements sehen daher häufig anreizkompatible Vergütungen in Form von variablen Gehaltsbestandteilen vor, sodass die Manager neben einem fixen Gehalt einen Bonus erhalten können, sofern die vereinbarten Ziele erreicht werden. Die in den ergebnisorientierten Vergütungsplänen vereinbarten Größen zur Messung der Zielerreichung basieren häufig auf Rechnungslegungsdaten, wie etwa dem Jahres- bzw. Konzernergebnis oder der Eigenkapitalrentabilität.⁴⁸⁸ Die Positive Accounting Theory nimmt nun an, dass die Manager eine Bilanzpolitik anstreben, die ihren Bonus und somit ihren eigenen Wohlstand maximiert. Daraus leitet sie als weitere zentrale Hypothese die sog. Bonus Plan Hypothesis ab, wonach die Bilanzpolitik von den Vergütungsmodalitäten der Unternehmensmanager abhängt und diese sich eher für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik entscheiden, wenn erfolgsabhängige Bonusvereinbarungen getroffen wurden.⁴⁸⁹

Erste Studien zur Bonus Plan Hypothesis, die untersuchten, ob Unternehmen, in denen die Manager erfolgsabhängige Bonusvereinbarungen erhalten, tatsächlich eher ergebniserhöhende bilanzpolitische Maßnahmen ergreifen, lieferten hierzu gemischte Ergebnisse.⁴⁹⁰ Die gemischten Ergebnisse könnten darauf zurückzuführen sein, dass die Managementvergütungssysteme häufig sehr unterschiedlich⁴⁹¹ und nicht durchgängig linear⁴⁹² ausgestaltet sind. Stattdessen kann angenommen werden, dass die Bonusvereinbarungen in der Praxis häufig Ergebnisober- und Ergebnisuntergrenzen vorsehen. Das heißt, der Bonus ist zum einen nach oben hin gedeckelt, sodass ab der Überschreitung der Ergebnisobergrenze der Bonus für das Unternehmensmanagement nicht weiter ansteigen kann. Zum anderen erhält das Unternehmensmanagement nur dann einen Bonus, wenn die Ergebnisuntergrenze überschritten wird. Demzufolge hat das Unternehmensmanagement nur dann einen Anreiz zu ergebniserhöhender Bilanzpolitik, wenn das Ergebnis vor bilanzpolitischen Maßnahmen zwischen Ober- und

⁴⁸⁶ Vgl. DEFOND/JIAMBALVO (1994).

⁴⁸⁷ Vgl. SWEENEY (1994). Allerdings wäre es möglich, dieses Ergebnis so zu interpretieren, dass diese Unternehmen ergebniserhöhende Maßnahmen ergreifen, um zukünftige Verletzungen von Covenants zu vermeiden, vgl. HEALY/WAHLEN (1999), S. 376.

⁴⁸⁸ Vgl. z. B. HEALY (1985), S. 85; FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 288.

⁴⁸⁹ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 208.

⁴⁹⁰ So finden sich bestätigende Ergebnisse beispielsweise in ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981); EL-GAZAR/LILIEN/PASTENA (1986). Keine Belege hierfür zeigten die Studienergebnisse von HOLTHAUSEN (1981); BOWEN/NOREEN/LACEY (1981); MORSE/RICHARDSON (1983); HUNT (1985).

⁴⁹¹ Vgl. z. B. LEWELLEN/LODERER/MARTIN (1987).

⁴⁹² Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 290.

Untergrenze oder ggf. auch knapp unter der Untergrenze liegt. Sofern das Ergebnis deutlich unter der Untergrenze liegt und sich somit auch bei ergebniserhöhender Bilanzpolitik kein Bonus erzielen lässt, könnten dagegen sogar Anreize für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik bestehen. Durch das Vorwegnehmen von Aufwendungen und den Aufbau stiller Reserven könnte das Unternehmensmanagement versuchen, den daraus resultierenden zukünftigen positiven Effekt in einem nachfolgenden Geschäftsjahr zu realisieren, in dem das Ergebnis zwischen der Ober- und der Untergrenze liegt.⁴⁹³ Das hier beschriebene Verhalten konnte in einer viel beachteten Studie von HEALY (1985) nachgewiesen werden.⁴⁹⁴ Zahlreiche nachfolgende Studien konnten ebenfalls belegen, dass die Managementvergütungssysteme einen Einfluss auf die Bilanzpolitik der Unternehmen haben.⁴⁹⁵ Die speziellen Ergebnisse von HEALY (1985) hinsichtlich ergebnismindernder Bilanzpolitik bei Unterschreitung von Untergrenzen konnten allerdings nicht immer bestätigt⁴⁹⁶ werden oder wurden teilweise widerlegt⁴⁹⁷. Auch im Zusammenhang mit der Managementvergütung mittels Aktien und Aktienoptionen können sich Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik ergeben. So konnte gezeigt werden, dass in diesen Fällen die Manager sich gezielt für bilanzpolitische Maßnahmen entscheiden, die eine Steigerung des Aktienkurses zur Folge haben.⁴⁹⁸

Da sich ergebniserhöhende Maßnahmen, die in einer bestimmten Periode ergriffen werden, im Regelfall in einem der nachfolgenden Geschäftsjahre negativ auf das Ergebnis auswirken, entfaltet eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik häufig nur kurzfristig seine gewünschte Wirkung, während sich über die Totalperiode betrachtet kein positiver Effekt ergibt. Daher bestehen insbesondere in Ausnahmesituationen Anreize für ergebniserhöhende Bilanzpolitik.⁴⁹⁹ Nachfolgend werden unterschiedliche Beweggründe für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik in bestimmten Situationen anhand von Ergebnissen aus der empirischen Rechnungslegungsforschung aufgezeigt.

Für die Unternehmensmanager können sich nicht nur im direkten Zusammenhang mit ihrer Vergütung Beweggründe für eine Bilanzpolitik ergeben. Einige Studien untersuchten auch eher „weiche“ Beweg-

⁴⁹³ Vgl. zu diesen Überlegungen u. a. HEALY (1985), S. 88–92; COENENBERG/HALLER (1993), S. 579; DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999), S. 8–15.

⁴⁹⁴ Vgl. HEALY (1985). Siehe zu den Schwächen und zur Kritik am methodischen Vorgehen der Studie beispielsweise FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 267.

⁴⁹⁵ Vgl. z. B. die bestätigenden Ergebnisse für das Verhalten von Bereichsleitern in der Studie von GUIDRY/LEONE/ROCK (1999) sowie die nachfolgend angegebenen Studien. Siehe für weitere Studien zur Bilanzpolitik im Zusammenhang mit der Managementvergütung FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 266–271.

⁴⁹⁶ Vgl. z. B. HOLTHAUSEN/LARCKER/SLOAN (1995), die zwar ebenfalls das entsprechende bilanzpolitische Verhalten der Manager im Ergebnisbereich zwischen der Ober- und der Untergrenze sowie oberhalb der Untergrenze bestätigen, jedoch keinen Hinweis auf eine ergebnismindernde Bilanzpolitik im Bereich unterhalb der Untergrenze finden.

⁴⁹⁷ Vgl. GAVER/GAVER/AUSTIN (1995), die im Ergebnisbereich unterhalb der Untergrenze Belege für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik finden. Weiterführend ist auf die Ausführungen zur Ergebnisglättung in Kapitel 3.3.6.4 zu verweisen.

⁴⁹⁸ Siehe hierzu die Studien von BENEISH/VARGUS (2002) und CHENG/WARFIELD (2005), die entsprechende Hinweise liefern.

⁴⁹⁹ Vgl. z. B. DETERT (2008), S. 85.

gründe für Bilanzpolitik, wie beispielsweise die Verbesserung des Rufs des Unternehmensmanagements bzw. die Erhöhung des Prestiges oder die Arbeitsplatzsicherheit. Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik könnten sich für die Manager besonders im letzten Jahr ihrer Anstellung bei einem Unternehmen ergeben, da die i. d. R. ergebnismindernden Auswirkungen auf die nachfolgenden Geschäftsjahre ihren Bonus bzw. ihre Vergütung nicht mehr negativ belasten. Damit könnte also ein Manager im letzten Jahr der Anstellung seine Vergütung und Reputation erhöhen, ohne dass dies mit negativen Auswirkungen für ihn verbunden wäre.⁵⁰⁰ So zeigen beispielsweise DECHOW/SLOAN (1991), dass Manager im letzten Jahr der Anstellung die F&E-Kosten reduzieren und sich somit für eine ergebniserhöhende Maßnahme entscheiden.⁵⁰¹ Daneben bestehen für Manager dann besonders hohe Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik, wenn ihr Arbeitsplatz in Gefahr ist. Wenn also die Geschäftsentwicklung nicht nach den Vorstellungen der Anteilseigner verläuft, dürfte das Unternehmensmanagement eher zu ergebniserhöhenden Maßnahmen greifen, um somit die Interessen der Anteilseigner zu erfüllen, sodass sich diese nicht vom Management abwenden. Entsprechend konnte DEANGELO (1988) nachweisen, dass während eines Proxy-Contest (auch als Proxy-Fight bezeichnet), in dem Aktionäre beabsichtigen, das Unternehmensmanagement abzuwählen, die Manager sich eher für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik entscheiden.⁵⁰²

Weitere Situationen, in denen eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik besonders vorteilhaft sein kann, sind der Börsengang eines Unternehmens, Neuemissionen von Aktien, Kapitalerhöhungen sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe. So liefern empirische Untersuchungen Hinweise darauf, dass Unternehmen vor einer Neuemission oder einer Kapitalerhöhung eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik betreiben, um den Ausgabepreis zu erhöhen.⁵⁰³ Allerdings finden sich auch Studien, die diese Ergebnisse nicht bestätigen⁵⁰⁴ können oder gar das Gegenteil feststellen⁵⁰⁵. Des Weiteren konnte nachgewiesen werden, dass Unternehmen im Rahmen eines Unternehmenskaufs, bei dem der Kauf mittels Aktientausch erfolgt, eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik betreiben, mit dem Ziel, den Aktienkurs des eigenen Unternehmens zu steigern und somit den Kaufpreis zu senken.⁵⁰⁶ Schließlich zeigen Studien, dass Unternehmen, die von einer feindlichen Übernahme bedroht sind, sich zu deren Vermeidung eher für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik entscheiden.⁵⁰⁷

⁵⁰⁰ Mittels geeigneter Managementvergütungsverträge, in denen beispielsweise geregelt ist, dass ein Teil der Vergütung des Unternehmensmanagements von der Unternehmensentwicklung in den Folgejahren (z. B. vom Aktienkurs) abhängt, können Anreize geschaffen werden, die einem solchen Verhalten entgegenwirken.

⁵⁰¹ Vgl. DECHOW/SLOAN (1991).

⁵⁰² Vgl. DEANGELO (1988).

⁵⁰³ Siehe beispielsweise die Untersuchungen von TEOH/WELCH/WONG (1998a); TEOH/WELCH/WONG (1998b); RANGAN (1998); DUCHARME/MALATESTA/SEFCIK (2001); ZHOU/ELDER (2004) und COHEN/ZAROWIN (2010).

⁵⁰⁴ Vgl. etwa die Untersuchungen von BEAVER/McNICHOLS/NELSON (2000) sowie die Studie von AHARONY/LIN/LOEB (1993), mit nur schwachen Hinweisen.

⁵⁰⁵ Vgl. insbesondere die Studie von CECCHINI/JACKSON/LIU (2012).

⁵⁰⁶ Vgl. hierzu die Studien von ERICKSON/WANG (1999) und LOUIS (2004).

⁵⁰⁷ Siehe z. B. EASTERWOOD (1998); CHRISTIE/ZIMMERMAN (1994).

3.3.6.3 Ergebnisminderung

Beweggründe für eine Bilanzpolitik mit ergebnismindernder Wirkungsrichtung ergeben sich vor allem im Zusammenhang mit der Vermeidung von regulatorischen Eingriffen und der Verminderung von Steuerzahlungen.⁵⁰⁸ Daneben kann es in Ausnahmesituationen Anreize für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik geben.

Der Eingriff von Regulierungsbehörden wie beispielsweise staatlichen Stellen kann für die von den Regulierungsmaßnahmen betroffenen Unternehmen mit Nachteilen verbunden sein. Die in diesem Zusammenhang entstehenden Nachteile⁵⁰⁹ werden auch als politische Kosten bezeichnet.⁵¹⁰ Bestimmte Branchen stehen hierbei verstärkt und häufiger im Fokus von Regulierungsbehörden. So verlangt z. B. die Bundesnetzagentur von den (marktbeherrschenden) Unternehmen im Bereich der Energieversorgung und der Telekommunikation gemäß § 27 ARegV Einblicke in deren Kostenstruktur. Darüber hinaus wird angenommen, dass auffällig hohe Gewinne von Unternehmen verstärkt die Aufmerksamkeit von Regulierungsbehörden auf sich ziehen und damit die Wahrscheinlichkeit eines regulatorischen Eingriffs verstärkt wird.⁵¹¹ So können beispielsweise hohe Gewinne eines Unternehmens auf die Benachteiligung von Kunden infolge überhöhter Preise hinweisen.⁵¹² Daher wird vermutet, dass betroffene Unternehmen eine ergebnismindernde Wirkungsrichtung der Bilanzpolitik beabsichtigen, um die mit regulatorischen Eingriffen verbundenen politischen Kosten zu vermeiden.⁵¹³

Die Aufmerksamkeit, der Unternehmen durch Regulierungsbehörden unterworfen sind, wird in der empirischen Rechnungslegungsforschung üblicherweise mittels der Unternehmensgröße als Proxy-Variable gemessen.⁵¹⁴ Hierbei wird von einem positiven Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Wahrscheinlichkeit eines regulatorischen Eingriffs ausgegangen.⁵¹⁵ Neben den beiden bereits vorgestellten Debt to Equity Hypothesis und der Bonus Plan Hypothesis stellt die sog. Size Hypothesis die dritte zentrale Hypothese dar, die von WATTS und ZIMMERMAN im Rahmen der Positive Accounting Theory postuliert wurde. Die Size Hypothesis besagt, dass größere Unternehmen eher eine ergebnismindernde Bilanzpolitik verfolgen.⁵¹⁶ Auch diese Hypothese wurde in einer Vielzahl

⁵⁰⁸ Auf steuerliche Beweggründe für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik bzw. auf die Ergebnisse empirischer Untersuchungen hierzu wird im Folgenden nicht weiter eingegangen, da in der vorliegenden Arbeit die handelsrechtliche Bilanzpolitik sowie der Konzernabschluss im Fokus stehen.

⁵⁰⁹ Hierzu zählen beispielsweise Steuerzahlungen, Bußgelder staatlicher Stellen oder Kartellstrafen, vgl. z. B. COENENBERG/HALLER (1993), S. 578.

⁵¹⁰ Vgl. zu dieser Bezeichnung im Zusammenhang mit der Bedeutung der Unternehmensgröße WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 235.

⁵¹¹ Vgl. z. B. MOSES (1987), S. 363; HEALY/WAHLEN (1999), S. 378.

⁵¹² Vgl. z. B. DECHOW/SCHRAND (2004), S. 59.

⁵¹³ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1978), S. 115.

⁵¹⁴ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 139.

⁵¹⁵ So gingen bereits ALCHIAN/KESSEL (1962) davon aus, dass größere Unternehmen eher staatliche Eingriffe zu befürchten haben – insbesondere dann, wenn hohe Gewinne ausgewiesen werden, vgl. ALCHIAN/KESSEL (1962), S. 162.

⁵¹⁶ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 235.

von Studien – die größtenteils kapitalmarktorientierte US-amerikanische Unternehmen zum Gegenstand hatten – mehrheitlich bestätigt.⁵¹⁷ Die Verwendung der Unternehmensgröße als Proxy-Variable für die politischen Kosten kann durchaus kritisch gesehen werden, da mit der Unternehmensgröße auch mehrere andere Effekte, die z. B. im Zusammenhang mit der Branchenzugehörigkeit oder dem Unternehmensrisiko stehen, gemessen werden können.⁵¹⁸ Daneben ist es fraglich, ob die Hypothese auch dann bestätigt werden kann, wenn insgesamt nur vergleichsweise kleinere Unternehmen betrachtet werden, die als solche weniger im Fokus von Regulierungsbehörden stehen.⁵¹⁹

Weitere Studien untersuchten in speziellen Situationen, in denen besonders hohe Anreize für eine Bilanzpolitik im Kontext von regulatorischen Eingriffen bestehen.⁵²⁰ So zeigt beispielsweise die Studie von CAHAN (1992), dass in Jahren, in denen eine Untersuchung im Rahmen der Preisregulierung erfolgt, die Unternehmen eher ergebnismindernde Bilanzpolitik betreiben.⁵²¹ KEY (1997) konnte in ihrer Studie Belege dafür finden, dass Unternehmen der Kabelindustrie sich dann eher für ergebnismindernde Maßnahmen entscheiden, wenn ein preisregulierender Eingriff droht.⁵²² JONES (1991) belegt in ihrer viel beachteten Studie, dass Unternehmen, die Importerleichterungen beantragen, im Jahr der daraufhin von der Handelskommission (International Trade Commission) durchgeführten Untersuchung eine ergebnismindernde Bilanzpolitik durchführen.⁵²³ Demnach versuchten die untersuchten Unternehmen die zuvor bilanzpolitisch beeinflusste schwache Ertragslage als Argument zu nutzen, um Regulierungsbehörden dazu zu bringen, Wettbewerbsbeschränkungen wie z. B. Schutzzölle gegen ausländische Konkurrenten zu verhängen.⁵²⁴ Daneben zeigen die Studien von MAKAR/PERVAIZ (1998) und MAGNAN/NADEAU/CORMIER (1999), dass Unternehmen, die von wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen bedroht sind, sich eher für ergebnismindernde Bilanzpolitik entscheiden.⁵²⁵

Anreize für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik können sich für Unternehmen auch dann ergeben, wenn Verhandlungen mit Arbeitnehmern bzw. Arbeitnehmervertretern bevorstehen.⁵²⁶ Empirische Untersuchungen konnten in diesem Zusammenhang belegen, dass das Unternehmensmanagement zu ergebnismindernden bilanzpolitischen Maßnahmen greift, um seine Verhandlungsposition zu ver-

⁵¹⁷ So auch HALLER (1994), S. 603. Siehe hierzu z. B. die Studien von: WATTS/ZIMMERMAN (1978); HAGERMAN/ZMIJEWSKI (1979); DEAKIN (1979); BOWEN/NOREEN/LACEY (1981); LILLEN/PASTENA (1982) sowie DALEY/VIGELAND (1983); MORSE/RICHARDSON (1983).

⁵¹⁸ Vgl. BALL/FOSTER (1982), S. 182–184; MOSES (1987), S. 363, Fn. 6; WATTS/ZIMMERMAN (1990), S. 140; BUJAKI/RICHARDSON (1997). Vgl. hierzu auch die Ausführungen in WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 238–239.

⁵¹⁹ So zeigten z. B. ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981), S. 144–147, dass die Hypothese nicht mehr bestätigt werden konnte, wenn im Rahmen ihrer Studie nur die eher kleineren Unternehmen der Gesamtstichprobe untersucht wurden.

⁵²⁰ Siehe hierzu auch die Ausführungen in KAISER (2013), S. 18–19; FIELDS/LYS/VINCENT (2001), S. 286; HEALY/WAHLEN (1999), S. 378–379.

⁵²¹ Vgl. CAHAN (1992).

⁵²² Vgl. KEY (1997).

⁵²³ Vgl. JONES (1991).

⁵²⁴ Siehe z. B. auch WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 288.

⁵²⁵ Vgl. MAKAR/PERVAIZ (1998); MAGNAN/NADEAU/CORMIER (1999).

⁵²⁶ Vgl. z. B. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 273.

bessern, d. h. um auf der Basis einer vermeintlich schlechten Ertragslage hohe Lohn- und Gehaltsforderungen der Arbeitnehmer zurückzuweisen oder gewährte freiwillige Zulagen zu kürzen.⁵²⁷

Inwieweit sich Unternehmen für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik entscheiden, kann auch vom Ergebnis selbst abhängen. So finden McNICHOLS/WILSON (1988) Hinweise darauf, dass Unternehmen mit ungewöhnlich hohen oder ungewöhnlich niedrigen Ergebnissen eher zu einem ergebnismindernden Bilanzierungsverhalten tendieren.⁵²⁸

Weitere Beweggründe für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik können sich im Rahmen eines Wechsels im Unternehmensmanagement ergeben. Zahlreiche Studien zeigen, dass Unternehmen in Geschäftsjahren mit einem Wechsel im Unternehmensmanagement ein ergebnisminderndes Bilanzierungsverhalten aufweisen, wohingegen das Folgejahr durch eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik gekennzeichnet ist.⁵²⁹ Ein solches Verhalten erscheint nicht verwunderlich, da das neue Unternehmensmanagement argumentieren kann, das schwache Ergebnis sei auf Fehlentscheidungen des alten Managements zurückzuführen. Das neue Management kann sich so von stillen Lasten befreien bzw. stille Reserven aufbauen, um dann in den Folgejahren durch ein entsprechend besseres Ergebnis davon zu profitieren.⁵³⁰ Dadurch kann wiederum die Reputation erhöht und die Wahrscheinlichkeit gesteigert werden, zukünftig höhere Bonuszahlungen zu erhalten.

Eine spezielle Form von ergebnismindernder Bilanzpolitik, die gerade im Zusammenhang mit einem Wechsel im Unternehmensmanagement verstärkt zu beobachten ist, stellt das im angloamerikanischen Raum als Big Bath Accounting bezeichnete Bilanzierungsverhalten dar.⁵³¹ Hierbei sollen mit bilanzpolitischen Maßnahmen eines Geschäftsjahrs zukünftige Aufwendungen vorweggenommen werden, um in den nachfolgenden Geschäftsjahren von diesen belastenden Aufwendungen befreit zu sein. Typische Situationen, in denen besonders hohe Anreize für ein solches Bilanzierungsverhalten bestehen können, sind die bereits angesprochene Situation eines Wechsels im Unternehmensmanagement oder die vertragliche Konstellation in Bonusvereinbarungen, in der die zusätzlichen Aufwendungen keine Auswirkungen auf die Bonuszahlungen an die Unternehmensmanager haben. Weitere Anreize für ein Big Bath Accounting könnten sich beispielsweise auch in einem Geschäftsjahr ergeben, in dem eine gesetzliche Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfolgt – wie etwa die erstmalige Anwendung des BilMoG –, die mit hohen Einmalaufwendungen verbunden ist. Unternehmen könnten dann versuchen, ein schwaches Ergebnis pauschal mit den Änderungseffekten zu begründen, wenngleich auch operativ eine Ergebnisverschlechterung vorliegt oder gezielt ander-

⁵²⁷ Siehe z. B. die Studien von BOWEN/DUCHARME/SHORES (1995), GODFREY/JONES (1999); D'SOUZA/JACOB/RAMESH (2000).

⁵²⁸ Vgl. McNICHOLS/WILSON (1988). Die hierbei untersuchte Hypothese orientierte sich stark an der von HEALY (1985), ohne jedoch im Speziellen die Bonusvereinbarungen als mögliche Ursache für dieses Verhalten zu betrachten. Vgl. hierzu auch die Diskussion in DEAngelo (1988).

⁵²⁹ Vgl. z. B. STRONG/MEYER (1987); POURCIAU (1993); MURPHY/ZIMMERMAN (1993); FRANCIS/HANNA/VINCENT (1996), insbesondere S. 123–128; WELLS (2002); GODFREY/MATHER/RAMSAY (2003).

⁵³⁰ Vgl. z. B. auch HEINTGES (2005), S. 201; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 273.

⁵³¹ Vgl. z. B. LEVITT (1998); VORWOLD (1999), S. 2324–2325; WHITE/SONDHI/FRIED (2003), S. 60.

weitige Aufwendungen aus zukünftigen Perioden – soweit zulässig – vorgezogen wurden. Insgesamt zeigen die Studien, die untersuchten, inwieweit schwache Ergebnisse auf ein Big Bath Accounting der Unternehmen zurückzuführen ist, gemischte Ergebnisse.⁵³²

Einen weiteren Beweggrund für eine ergebnismindernde Bilanzpolitik kann die Kaufpreisminimierung im Rahmen eines Management Buyout sein. In mehreren Studien konnten Belege dafür gefunden werden, dass dann, wenn das Unternehmensmanagement einen Management Buyout plant, der Aktienkurs mittels ergebnismindernder Bilanzpolitik negativ beeinflusst wird, um so den Kaufpreis zu minimieren.⁵³³

3.3.6.4 Ergebnisglättung

Zum Begriff Ergebnisglättung finden sich in der Literatur zahlreiche Definitionen, die sich allerdings nicht wesentlich voneinander unterscheiden.⁵³⁴ TUCKER/ZAROWIN (2006) schlagen folgende Definition vor: „Income smoothing represents managers’ attempts to use their reporting discretion to intentionally dampen the fluctuations of their firms’ earnings realizations.“⁵³⁵ BLACK/SELLERS/MANLY (1998) verstehen unter Ergebnisglättung „... a specific form of earnings management which posits that managers manipulate earnings to reduce volatility“⁵³⁶. Unter Ergebnisglättung wird somit eine solche Bilanzpolitik verstanden, die das Ziel hat, Ergebnisschwankungen zu verringern. Ergebnisglättung beschränkt sich hierbei nicht ausschließlich auf das Jahres- bzw. Konzernergebnis als Glättungsobjekt, sondern kann auch darauf ausgerichtet sein, eine Vielzahl anderer Größen zu glätten, wie z. B. das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, das Ergebnis vor Steuern oder das Ergebnis je Aktie.⁵³⁷ Einige Definitionen konkretisieren, dass die Ergebnisschwankungen in Relation zu einem bestimmten Soll- bzw. Zielergebnis gedämpft werden sollen.⁵³⁸ Somit soll mittels Bilanzpolitik das ausgewiesene Ergebnis an das Sollergebnis angenähert werden,⁵³⁹ sodass über die betrachtete Zeitreihe die Varianz des Ergebnisses minimiert wird.⁵⁴⁰ Als Sollergebnis wird üblicherweise das Vorjahreser-

⁵³² Vgl. hierzu insbesondere WHITE/SONDHI/FRIED (2003), S. 60 sowie SELFHORN (2004), S. 140–142.

⁵³³ Vgl. insbesondere die Studien von PERRY/WILLIAMS (1994); MARQUARDT/WIEDMAN (2004). Kein Beleg hierfür ergab sich dagegen aus den Studienergebnissen von DEANGELO (1986).

⁵³⁴ Vgl. z. B. COPELAND (1968), S. 101–102; RONEN/SADAN (1975a), S. 133; RONEN/SADAN (1975b), S. 62; SCHMIDT (1979), S. 58; GIVOLY/RONEN (1981), S. 175; KOCH (1981), S. 574; BEATTIE ET AL. (1994), S. 793; FUDENBERG/TIOLE (1995), S. 75; LEUZ/NANDA/WYSOCKI (2003), S. 509. Ein Überblick und eine Diskussion der Definitionen findet sich z. B. bei BUCKMASTER (2001) sowie KAISER (2013), S. 21–22.

⁵³⁵ TUCKER/ZAROWIN (2006), S. 251. Ähnlich bereits BEIDLEMAN (1973), S. 653.

⁵³⁶ BLACK/SELLERS/MANLY (1998), S. 1292.

⁵³⁷ Vgl. hierzu die Ausführungen in SCHMIDT (1979), S. 61–62; FISCHER/HALLER (1993), S. 39; KAISER (2013), S. 24–25.

⁵³⁸ Vgl. z. B. SCHMIDT (1979), S. 58; KOCH (1981), S. 574. Häufig wird auch von einem „Normalergebnis“ gesprochen, so z. B. BEIDLEMAN (1973), S. 653; RONEN/SADAN (1975a), S. 133; BELKAOUI/PICUR (1984), S. 527.

⁵³⁹ Vgl. z. B. BOOTH/KALLUNKI/TEPPO (1996), S. 1197.

⁵⁴⁰ So bereits RONEN/SADAN (1975b), S. 62.

gebnis oder ein Ergebnis, das den Trend vorausgehender Ergebnisse widerspiegelt, herangezogen.⁵⁴¹ Wenn als Wirkungsrichtung der Bilanzpolitik eine Ergebnisglättung angestrebt wird, wird das Unternehmensmanagement also im Falle einer Überschreitung des Zielergebnisses ergebnismindernde bilanzpolitische Maßnahmen einleiten, wohingegen es bei einer Unterschreitung eher versuchen wird, Maßnahmen zur Ergebnissteigerung durchzuführen. Hierzu werden üblicherweise bei guter Ertragslage stille Reserven aufgebaut, die dann bei schlechter Ertragslage genutzt werden können. „Smoothing moderates year-to-year fluctuations in income by shifting earnings from peak years to less successful periods.“⁵⁴²

Die Existenz von Ergebnisglättung konnte in zahlreichen Studien nachgewiesen werden.⁵⁴³ Viele Studien hatten hierbei nicht nur das Ziel, Ergebnisglättung mittels der Gesamtheit aller bilanzpolitischen Maßnahmen nachzuweisen, sondern beschäftigten sich auch mit der Frage, ob einzelne Instrumente der Rechnungslegung dazu genutzt werden, das ausgewiesene Ergebnis zu glätten. So konnte beispielsweise nachgewiesen werden, dass durch Beeinflussung der außerordentlichen Aufwendungen und Erträge⁵⁴⁴, mittels der Behandlung von F&E-Kosten⁵⁴⁵, mittels Änderung einer Bilanzierungs- und Bewertungsmethode⁵⁴⁶ sowie im Rahmen des Goodwill-Impairment⁵⁴⁷ Ergebnisglättung betrieben wird.

Aus finanzpolitischer Sicht dient Ergebnisglättung insbesondere dazu, eine kontinuierliche Dividende ausschütten zu können, da dies – wie bereits in Kapitel 3.3.4 erläutert wurde – von den Anteilseignern i. d. R. positiv aufgenommen wird. Die Ergebnisse mehrerer Studien zeigten, dass Unternehmen eine Dividendenglättung betreiben.⁵⁴⁸ Vor allem nach einer Periode mit hoher Ausschüttung und dem damit verbundenen gestiegenen Anspruchsniveau der Anteilseigner kann eine im Vergleich zum Vorjahr geringere Dividende den Anteilseignern missfallen, was vor allem am Kapitalmarkt besonders negati-

⁵⁴¹ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 273.

⁵⁴² COPELAND (1968), S. 101.

⁵⁴³ Vgl. z. B. die Studien von RONEN/SADAN (1975a); GIVOLY/RONEN (1981); COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983); ALBRECHT/RICHARDSON (1990); BEATTIE ET AL. (1994); CHANEY/LEWIS (1995); GAVAR/GAVAR/AUSTIN (1995); MICHELSON/JORDAN-WAGNER/WOOTTON (1995); SUBRAMANYAM (1996); GUAY/KOTHARI/WATTS (1996); HERRMANN/INOUE (1996); DEFOND/PARK (1997); CHANEY/LEWIS (1998); GODFREY/JONES (1999); GILL DE ALBORNOZ/ALCARRIA (2003); LEUZ/NANDA/WYSOCKI (2003); FRANCIS ET AL. (2004); TUCKER/ZAROWIN (2006); LANG/RAEDY/WILSON (2006); BARTH/LANDSMAN/LANG (2008); BARTH ET AL. (2012); LANG/LINS/MAFFETT (2012); LI/RICHIE (2016).

⁵⁴⁴ Vgl. z. B. die Studien von RONEN/SADAN (1975a); RONEN/SADAN (1975b); GODFREY/JONES (1999).

⁵⁴⁵ Vgl. z. B. die Studien von DASCHER/MALCOLM (1970); BEIDLEMAN (1973); BITNER/DOLAN (1996); MANDE/FILE/KWAK (2000), ähnlich auch BUSHEE (1998).

⁵⁴⁶ Vgl. z. B. die Studien von CUSHING (1969); WHITE (1970); SMITH (1976); MOSES (1987); BITNER/DOLAN (1996). Keine Hinweise darauf finden sich dagegen in MORRIS/BLACKWELL (1975).

⁵⁴⁷ Vgl. z. B. die Studien von ABUGHAZALEH/AL-HARES/ROBERTS (2011); ZÜLCH/SIGGELKOW (2014); GINER/PARDO (2014); GLAUM/LANDSMAN/WYWRA (2018). Siehe zum Einfluss bilanzpolitischer Anreize auf Goodwill-Impairments im Allgemeinen insbesondere ALBERSMANN (2017), S. 143–180.

⁵⁴⁸ Vgl. z. B. KASANEN/KINNUNEN/NISKANEN (1996); BAKER/POWELL/VEIT (2002); BRAV ET AL. (2005); DANIEL/DENIS/NAVEEN (2008).

ve Reaktionen zur Folge haben kann.⁵⁴⁹ Ferner wurde nachgewiesen, dass in managerkontrollierten Unternehmen mehr Ergebnisglättung betrieben wird als in eigentümerkontrollierten Unternehmen.⁵⁵⁰ Belege dafür, dass Unternehmen aus steuerlichen Beweggründen Ergebnisglättung betreiben, konnten ebenfalls im Rahmen mehrerer empirischer Untersuchungen gefunden werden.⁵⁵¹

Auch aus publizitätspolitischen Zielsetzungen ist es für die Unternehmen grundsätzlich vorteilhaft, Ergebnisglättung zu betreiben. So gehen Kapitalgeber im Fall von stark schwankenden Ergebnissen von einem höheren Investitionsrisiko aus. Deshalb können potenzielle Aktionäre zurückhaltend auf sehr volatile Ergebnisse reagieren, was für das Unternehmen eine erschwerte Aufnahme von Eigenkapital am Kapitalmarkt zur Folge hat. Mittels Ergebnisglättung kann das Verhalten der Investoren dahingehend beeinflusst werden, dass sie das Unternehmensrisiko als geringer wahrnehmen und sich dadurch für das Unternehmen geringere Kapitalkosten ergeben.⁵⁵² Dass eine Ergebnisglättung sich positiv auf die Bewertung der Unternehmen am Kapitalmarkt auswirkt, konnte ebenfalls in zahlreichen Studien gezeigt werden.⁵⁵³ Darüber hinaus belegt die empirische Rechnungslegungsforschung, dass Unternehmen auch im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung von einer Ergebnisglättung profitieren können. So konnte in mehreren Studien gezeigt werden, dass Unternehmen, die mehr Ergebnisglättung betreiben, über ein besseres Kreditrating verfügen.⁵⁵⁴ Da Kreditinstitute geringere Ergebnisschwankungen mit einer geringeren Insolvenzwahrscheinlichkeit in Verbindung bringen, können somit die Kreditkonditionen verbessert und die Fremdkapitalkosten gesenkt werden.⁵⁵⁵

Darüber hinaus kann es für das Unternehmensmanagement aus persönlichen Beweggründen vorteilhaft sein, das ausgewiesene Ergebnis zu glätten, da sich dadurch langfristig gesehen häufig höhere Bonuszahlungen erzielen lassen und sich geringere Ergebnisschwankungen positiv auf die Reputation auswirken können.⁵⁵⁶ Die Erhöhung der Arbeitsplatzsicherheit kann für das Unternehmensmanagement einen weiteren Beweggrund zur Ergebnisglättung darstellen, da ein schwacher Ergebnisausweis

⁵⁴⁹ Vgl. etwa LINDEMANN (2004), S. 175; PFLEGER (1991), S. 28; ASHARI ET AL. (1994), S. 292; DEANGELO/DEANGELO/SKINNER (1996); BARTH/ELLIOTT/FINN (1999).

⁵⁵⁰ Vgl. z. B. die Studien von SMITH (1976); KAMIN/RONEN (1978); AMIHU/KAMIN/RONEN (1983). Für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland zeigt dies die Studie von COENENBERG/SCHMIDT/WERHAND (1983). Keine Hinweise darauf findet MOSES (1987). Studien, die untersuchen, inwieweit sich Familien- und Nicht-Familienunternehmen hinsichtlich des Ausmaßes an Ergebnisglättung unterscheiden, kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen, vgl. z. B. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008); CASCINO ET AL. (2010).

⁵⁵¹ Vgl. z. B. die Studien von KASANEN/KINNUNEN/NISKANEN (1996); MAYDEW (1997); GUENTHER/MAYDEW/NUTTER (1997); LEV/NISSIM (2004).

⁵⁵² Vgl. z. B. GIVOLY/RONEN (1981), S. 175; RONEN/SADAN (1981), S. 7–11; TRUEMAN/TITMAN (1988); SCHIPPER/VINCENT (2003), S. 101.

⁵⁵³ Vgl. etwa LEV/KUNITZKY (1974); WANG/WILLIAMS (1994); CHANEY/LEWIS (1995); MICHELSON/JORDAN-WAGNER/WOOTTON (1995); BITNER/DOLAN (1996); GUAY/KOTHARI/WATTS (1996); SUBRAMANYAM (1996); BARTH/ELLIOTT/FINN (1999); FRANCIS ET AL. (2004); TUCKER/ZAROWIN (2006).

⁵⁵⁴ Vgl. hier etwa die Studien von MARTINEZ/RIVERA-CASTRO (2011); JUNG/SODERSTROM/YANG (2013); LI/RICHIE (2016).

⁵⁵⁵ Vgl. z. B. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 273. Siehe für einen modelltheoretischen Nachweis TRUEMAN/TITMAN (1988).

⁵⁵⁶ Vgl. WATTS/ZIMMERMAN (1986), S. 243 sowie ähnlich FISCHER/HALLER (1993), S. 38.

das Risiko des Arbeitsplatzverlusts erhöhen kann.⁵⁵⁷ Dies konnte auch empirisch belegt werden.⁵⁵⁸ Wenn ergebnisabhängige Bonusvereinbarungen getroffen wurden, kann es sich für das Unternehmensmanagement als vorteilhaft erweisen, die ausgewiesenen Ergebnisse zu glätten, da so i. d. R. langfristig gesehen die Vergütung maximiert werden kann. Dies lässt sich anhand der in Kapitel 3.3.6.2 beschriebenen Überlegungen zu den in der Praxis häufig vorzufindenden Ergebnisober- und Ergebnisuntergrenzen für Bonuszahlungen erklären. Während HEALY (1985) und GUIDRY/LEONE/ROCK (1999) zu dem Schluss kommen, dass die Manager bei deutlicher Unterschreitung der Untergrenze ergebnismindernde Bilanzpolitik betreiben, finden GAVER/GAVER/AUSTIN (1995) Ergebnisse, die eher für ein ergebnisglättendes Bilanzierungsverhalten der Manager sprechen.⁵⁵⁹ Ihrer Studie zufolge entscheiden sich die Manager für ergebniserhöhende Maßnahmen, wenn das unbeeinflusste Ergebnis unter die Ergebnisuntergrenze fällt. Für den Fall einer Überschreitung der Ergebnisobergrenze kommen die genannten empirischen Untersuchungen sowie z. B. auch die Studie von HOLTHAUSEN/LARCKER/SLOAN (1995) hingegen zum selben Ergebnis, nämlich dass die Manager ergebnismindernde bilanzpolitische Maßnahmen ergreifen.⁵⁶⁰ Das von GAVER/GAVER/AUSTIN (1995) beobachtete Verhalten kann somit als Beleg dafür gesehen werden, dass Ergebnisglättung auch aufgrund von Managementvergütungssystemen und damit aufgrund individueller Ziele von Managern erfolgt. Darüber hinaus belegen weitere Studien, dass Unternehmen mehr oder häufiger Ergebnisglättung betreiben, wenn das Unternehmensmanagement einen ergebnisabhängigen Bonus, Aktienoptionen oder eine von der Aktienkursentwicklung abhängige Vergütung erhält.⁵⁶¹

3.3.6.5 Erreichung von Ergebniszielgrößen

Die Erreichung von Zielgrößen (Benchmark Beating) stellt eine weitere Wirkungsrichtung bilanzpolitischer Maßnahmen dar. Hierbei werden bilanzpolitische Maßnahmen eingesetzt, um bestimmte Ergebniszielgrößen zu erreichen, weshalb diese Form der Bilanzpolitik auch als ergebniszielgrößenorientierte Bilanzpolitik bezeichnet wird.⁵⁶² Die besondere Bedeutung von Zielgrößen ergibt sich daraus, dass ihre Überschreitung für die Unternehmen und das Management häufig positive Auswirkungen hat, wohingegen ihre Unterschreitung i. d. R. mit negativen Folgen verbunden ist. Zu solchen Zielgrößen, die auch als Schwellenwerte bezeichnet werden, zählen beispielsweise das Ergebnis der Vorperiode, ein positives Ergebnis oder Analystenprognosen.⁵⁶³ Dass für die Abschlussersteller ein besonderer Anreiz besteht, bestimmte Zielgrößen zu erreichen, lässt sich verhaltenswissenschaftlich

⁵⁵⁷ Vgl. FUDENBERG/TIROLE (1995); HEINTGES (2005), S. 194.

⁵⁵⁸ Vgl. z. B. die Studie von DEFOND/PARK (1997).

⁵⁵⁹ Vgl. HEALY (1985); GAVER/GAVER/AUSTIN (1995); GUIDRY/LEONE/ROCK (1999).

⁵⁶⁰ Vgl. HOLTHAUSEN/LARCKER/SLOAN (1995).

⁵⁶¹ Vgl. z. B. die Studien von MOSES (1987); BEATTIE ET AL. (1994); CARLSON/BATHALA (1997).

⁵⁶² Vgl. z. B. QUICK/WIEMANN (2012).

⁵⁶³ Vgl. DECHOW/SKINNER (2000), S. 242.

erklären.⁵⁶⁴ Die Ergebnisse der empirischen Rechnungslegungsforschung können dies entsprechend bestätigen. Sie zeigen, dass das Nicht-Erreichen von Zielgrößen häufig eine negative Reaktion am Kapitalmarkt zur Folge hat. So konnte beispielsweise belegt werden, dass ein kontinuierlich steigender oder auch gleichbleibender Ergebnisausweis vom Kapitalmarkt positiv aufgenommen wird, wohingegen es zu einer negativen Kapitalmarktreaktion kommt, wenn Unternehmen, die über eine längere Zeit keinen Ergebnissrückgang ausgewiesen hatten, erstmals das Ergebnis der Vorperiode unterschreiten.⁵⁶⁵ Daneben wurde nachgewiesen, dass der Kapitalmarkt positiv auf das Überschreiten von Analystenprognosen reagiert.⁵⁶⁶ Wenn dagegen Analystenprognosen nicht erreicht werden, kann eine überproportional negative Kapitalmarktreaktion die Folge sein.⁵⁶⁷

Unter der Annahme, dass die Abschlussersteller die möglichen positiven bzw. negativen Reaktionen der Abschlussadressaten antizipieren, kann somit gefolgert werden, dass Anreize zum Ergreifen bilanzpolitischer Maßnahmen bestehen, die zu einem Erreichen der entsprechenden Zielgrößen führen.⁵⁶⁸ Zum Nachweis eines solchen schwellenwertorientierten Bilanzierungsverhaltens analysieren zahlreiche Studien die Häufigkeitsverteilung der betrachteten Zielgrößen dahingehend, inwieweit die ausgewiesenen Ergebnisse der untersuchten Unternehmen eine unregelmäßige Verteilung um die Schwellenwerte aufweisen.⁵⁶⁹ Die Tatsache, dass besonders viele Unternehmen eine Zielgröße knapp überschreiten, wohingegen auffällig wenige Unternehmen diese knapp unterschreiten – also eine Diskontinuität in der Häufigkeitsverteilung im Bereich um die Zielgröße zu beobachten ist –, wird in den Studien als Indiz für schwellenwertorientierte Bilanzpolitik interpretiert.⁵⁷⁰ In zahlreichen empirischen Untersuchungen konnte belegt werden, dass schwellenwertorientierte Bilanzpolitik betrieben wird, um

⁵⁶⁴ Vgl. neben den Ausführungen in Kapitel 2.2.4 auch BURGSTAHLER/DICHEV (1997), S. 123–124; DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999), S. 6–7; QUICK/WIEMANN (2012), S. 1110.

⁵⁶⁵ Vgl. die Studie von BARTH/ELLIOTT/FINN (1999).

⁵⁶⁶ Vgl. z. B. die Studien von LOPEZ/REES (2002); KASZNIK/McNICHOLS (2002); BARTOV/GIVOLY/HAYN (2002).

⁵⁶⁷ Vgl. KINNEY/BURGSTAHLER/MARTIN (2002); SKINNER/SLOAN (2002).

⁵⁶⁸ Vgl. auch DECHOW/SKINNER (2000), S. 244; BARTOV/GIVOLY/HAYN (2002), S. 174. Siehe zur Bedeutung von Zielgrößen aus Sicht der Unternehmen auch die Befragung von GRAHAM/HARVEY/RAJGOPAL (2005). Weiterhin lässt sich daraus ableiten, dass es für Unternehmen bzw. das Unternehmensmanagement möglicherweise von Vorteil sein kann, die Prognosen von Analysten nach unten zu beeinflussen, vgl. hierzu z. B. SKINNER (1994); SOFFER/THIAGARAJAN/WALTHER (1999); MATSUMOTO (2002).

⁵⁶⁹ Diese Methode zum Nachweis von Bilanzpolitik auf aggregierter Ebene bietet den Vorteil, dass neben der buchmäßigen Bilanzpolitik auch sachverhaltensgestaltende bilanzpolitische Maßnahmen des Abschlusserstellers erfasst werden, vgl. etwa HEALY/WAHLEN (1999), S. 379. Siehe für eine ausführliche Erläuterung dieses Ansatzes z. B. WIEMANN (2011), S. 281–287.

⁵⁷⁰ Vgl. etwa BURGSTAHLER/DICHEV (1997); DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999); QUICK/WIEMANN (2012), S. 1109; BURGSTAHLER/CHUK (2017). Siehe zur Frage, inwieweit die um die Zielgröße beobachtbare Diskontinuität als Nachweis für Bilanzpolitik geeignet ist, z. B. DECHOW/RICHARDSON/TUNA (2003); McNICHOLS (2003); COULTON/TAYLOR/TAYLOR (2005); BEAVER/McNICHOLS/NELSON (2007). Kritisch hierzu insbesondere DURTSCHI/EASTON (2005); DURTSCHI/EASTON (2009).

einen Ergebnismrückgang zu vermeiden oder ein positives Ergebnis bzw. ein Ergebnis von null auszuweisen⁵⁷¹ sowie um Analystenprognosen zu übertreffen bzw. gerade noch zu erreichen⁵⁷².

3.3.7 Maßnahmen der Bilanzpolitik

3.3.7.1 Sachverhaltsgestaltende Bilanzpolitik

Das bilanzpolitische Instrumentarium, das dem Abschlussersteller zur Verfügung steht, um seine Ziele zu verfolgen, lässt sich zunächst hinsichtlich der zeitlichen Ebene in sachverhaltsgestaltend und sachverhaltsdarstellend unterscheiden.⁵⁷³ Sachverhaltsgestaltende Bilanzpolitik, die auch als Bilanzpolitik im weiteren Sinne⁵⁷⁴ oder als reale Bilanzpolitik⁵⁷⁵ bezeichnet wird, liegt dann vor, wenn der Abschlussersteller bereits während der Berichtsperiode Sachverhalte so gestaltet, dass der Abschluss im Sinne der bilanzpolitischen Zielsetzung beeinflusst wird oder hierfür die Möglichkeiten geschaffen werden.⁵⁷⁶

Bilanzpolitik im Rahmen der Gestaltung von Sachverhalten kann mittels Terminpolitik und Transaktionspolitik erfolgen.⁵⁷⁷ Unter Terminpolitik wird die zeitliche Verlagerung von Geschäftsvorfällen verstanden, die ohnehin erfolgen werden bzw. erforderlich sind. Wird vom Abschlussersteller beispielsweise eine ergebniserhöhende Wirkungsrichtung angestrebt, kann er z. B. notwendige Reparaturen in die nächste Periode verschieben oder Vermögensgegenstände kurz vor dem Abschlussstichtag gewinnbringend veräußern. Der Free Cashflow der laufenden Berichtsperiode kann beispielsweise auch

⁵⁷¹ Vgl. die Studien von z. B. BURGSTAHLER/DICHEV (1997); DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999); HOLLAND/RAMSAY (2003); THOMAS/HERRMANN/INOUE (2004); DAVIDSON/GOODWIN-STEWART/KENT (2005); BROWN/CAYLOR (2005); GORE/POPE/SINGH (2007). Erste Hinweise darauf fand HAYN (1995). Zu Studien unter Einbeziehung deutscher Unternehmen vgl. z. B. LEUZ/NANDA/WYSOCKI (2003); PHILLIPS/PINCUS/REGO (2003); GLAUM/LICHTBLAU/LINDEMANN (2004); BURGSTAHLER/HAIL/LEUZ (2006); DASKE/GEHARDT/MCLEAY (2006); QUICK/WIEMANN (2012).

⁵⁷² Vgl. die Studien von z. B. DEGEORGE/PATEL/ZECKHAUSER (1999); PAYNE/ROBB (2000); GORE/POPE/SINGH (2007); ABARBANEL/LEHAVY (2003); BROWN/CAYLOR (2005); THOMAS/HERRMANN/INOUE (2004). Zu Studien unter Einbeziehung deutscher Unternehmen vgl. BROWN/HIGGINS (2001); GLAUM/LICHTBLAU/LINDEMANN (2004) sowie DASKE/GEHARDT/MCLEAY (2006), die zwar ein solches Bilanzierungsverhalten für US-amerikanische Unternehmen, nicht jedoch für deutsche Unternehmen nachweisen.

⁵⁷³ Vgl. entsprechend oder ähnlich die Systematisierungen in BAUER (1981), S. 279–460; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 399; WASCHBUSCH (1994), S. 812; KÜTING/KAISER (1994), S. 11; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284; QUICK/BRAUN (2012), S. 454; FREIDANK/VELTE (2013), S. 860 und S. 865; KÜTING/WEBER (2015), S. 40; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 267; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 370; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1026–1028.

⁵⁷⁴ Vgl. z. B. KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 399; QUICK/BRAUN (2012), S. 454.

⁵⁷⁵ Vgl. z. B. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 268.

⁵⁷⁶ Vgl. KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 399; QUICK/BRAUN (2012), S. 453; FREIDANK/VELTE (2013), S. 860; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1028.

⁵⁷⁷ Vgl. etwa HOFFMANN (1994), S. 29–30; KÜTING/WOHLGEMUTH (2004), S. 5–6. Siehe auch, wobei hier die Begriffe Terminpolitik und Transaktionspolitik nicht verwendet werden, z. B. PFLEGER (1991), S. 32–33; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 399; KÜTING/KAISER (1994), S. 11; QUICK (1997), S. 727; SIEBEN (1998), S. 20; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286.

erhöht werden, indem Investitionen oder die Zahlung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in die nächste Periode verschoben werden. Insbesondere am Geschäftsjahresende sind bei Unternehmen sachverhaltsgestaltende Maßnahmen mit ergebniserhöhender Wirkungsrichtung beliebt, die den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung dahingehend beeinflussen, dass der Umsatz noch im alten Geschäftsjahr gezeigt werden kann.

Im Rahmen der Transaktionspolitik werden dagegen sachverhaltsgestaltende Maßnahmen durchgeführt, die ausschließlich der bilanzpolitischen Zielsetzung dienen sollen und ansonsten nicht erfolgen würden. So kann beispielsweise die Entscheidung, einen Vermögensgegenstand in Form eines Operating Leasing zu mieten, anstatt ihn zu kaufen, bilanzpolitisch motiviert sein, da sich dadurch, infolge der geringeren Bilanzsumme, eine höhere Eigenkapitalquote ergibt und ein höherer Free Cashflow ausgewiesen werden kann. Ein weiteres Beispiel für eine transaktionspolitische sachverhaltsgestaltende Maßnahme stellt die Verringerung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung dar. Die Maßnahmen der Transaktionspolitik lassen sich hinsichtlich ihrer Wirkungskdauer dahingehend unterscheiden, ob nach dem Abschlussstichtag die durchgeführte Maßnahme wieder rückgängig gemacht wird.⁵⁷⁸ So lässt sich z. B. durch die Tilgung eines Kredits und dessen sofortige Wiederaufnahme nach dem Abschlussstichtag kurzfristig eine Verringerung der ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bzw. eine Erhöhung der Eigenkapitalquote erzielen, ohne dass dies eine langfristige Auswirkung hat. Eine mögliche Maßnahme mit langfristiger Wirkung wäre dagegen die Durchführung eines Factoring, wodurch z. B. kurz vor dem Abschlussstichtag u. a. der Free Cashflow erhöht werden kann.

Eine sachverhaltsgestaltende Bilanzpolitik bietet den Vorteil, dass die Maßnahmen für die Abschlussadressaten meist nicht zu erkennen sind, sofern keine Pflicht besteht, über die Sachverhalte im Anhang bzw. Konzernanhang zu berichten.⁵⁷⁹ Demgegenüber steht allerdings zum einen der Nachteil, dass mit den Maßnahmen meist zusätzliche Aufwendungen verbunden sind. Zum anderen können sich die Ziele und damit auch die Wirkungsrichtung der Bilanzpolitik im Laufe einer Berichtsperiode ändern, sodass ein zu früher Einsatz sachverhaltsgestaltender Maßnahmen die Gefahr birgt, dass sie am Abschlussstichtag nicht mehr die gewünschte Wirkung erzielen.⁵⁸⁰

⁵⁷⁸ Vgl. z. B. PFLEGER (1991), S. 32–33; QUICK (1997), S. 727; QUICK/BRAUN (2012), S. 454.

⁵⁷⁹ Vgl. z. B. SIEBEN (1998), S. 21; QUICK/BRAUN (2012), S. 453. So müssen beispielsweise zu Leasingverpflichtungen, die nicht in der Bilanz ausgewiesen werden (Operating Leasing), oder zu Factoring-Verträgen im Anhang bzw. Konzernanhang gemäß § 285 Nr. 3 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 2 HGB Art, Zweck, Risiken und Vorteile der einzelnen Geschäfte angegeben werden. Dabei ist nach § 285 Nr. 3a HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 2a HGB auch der Gesamtbetrag der Verpflichtungen zu nennen.

⁵⁸⁰ Vgl. QUICK (1997), S. 727.

3.3.7.2 Sachverhaltsdarstellende Bilanzpolitik

Eine sachverhaltsdarstellende Bilanzpolitik, die auch als Bilanzpolitik im engeren Sinne⁵⁸¹ oder als buchmäßige Bilanzpolitik⁵⁸² bezeichnet wird, liegt dann vor, wenn der Abschlussersteller die Darstellung von Geschäftsvorfällen, die sich bereits ereignet haben, entsprechend den bilanzpolitischen Zielen beeinflusst.⁵⁸³ Häufig erfolgen die Maßnahmen nach dem Abschlussstichtag, wenngleich die Entscheidung hierfür bereits während der Berichtsperiode getroffen werden kann.⁵⁸⁴ Hinsichtlich der Wirkung auf den Jahres- und Konzernabschluss lässt sich eine Unterscheidung in materielle und formelle Bilanzpolitik vornehmen. Während materielle Bilanzpolitik das Ziel hat, die Höhe der ausgewiesenen Rechnungslegungsdaten – wie etwa das Konzernergebnis – zu beeinflussen, haben Maßnahmen der formellen Bilanzpolitik lediglich Auswirkungen auf die formelle Darstellung – d. h. insbesondere auf den Ausweis, die Gliederung und die Erläuterung – der Rechnungslegungsinformationen.⁵⁸⁵

Im Rahmen der materiellen Bilanzpolitik kann sowohl Einfluss auf den Ansatz als auch auf die Bewertung von Bilanzierungssachverhalten genommen werden. Als bilanzpolitisches Instrumentarium stehen hierfür Wahlrechte und Ermessensspielräume zur Verfügung.⁵⁸⁶ Bei den Wahlrechten ist weiter zwischen expliziten und faktischen Wahlrechten zu unterscheiden.⁵⁸⁷ Unter expliziten Wahlrechten werden die in einem Gesetz oder in einer vom Gesetzgeber entsprechend anerkannten Rechnungslegungsnorm, wie etwa den IFRS, ausdrücklich genannten Alternativen verstanden, zwischen denen sich der Abschlussersteller – unter Beachtung des Stetigkeitsgrundsatzes – entscheiden kann.⁵⁸⁸ Sie werden mitunter auch sinnentsprechend als normative oder offene Wahlrechte bezeichnet.⁵⁸⁹ Hierzu zählt auch das in der vorliegenden Arbeit untersuchte Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB.⁵⁹⁰ Durch die Ausübung von Wahlrechten können ein-

⁵⁸¹ Vgl. z. B. VEIT (2002), S. 5; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 400; QUICK/BRAUN (2012), S. 454.

⁵⁸² Vgl. z. B. WIEMANN (2011), S. 32; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 269.

⁵⁸³ Vgl. KROG (1998), S. 81; PFLEGER (1991), S. 32; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 400; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1026–1027; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 269.

⁵⁸⁴ Vgl. WASCHBUSCH (1994), S. 808; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 269; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1028.

⁵⁸⁵ Vgl. KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 400; WÖHE (1997), S. 59; WASCHBUSCH (1994), S. 807–808; KÜTING/KAISER (1994), S. 10; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 269–270; KÜTING/WEBER (2015), S. 40; COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1027.

⁵⁸⁶ Vgl. etwa SIEBEN (1998), S. 21–23; WASCHBUSCH (1994), S. 815–816; QUICK/BRAUN (2012), S. 453–457; FREIDANK/VELTE (2013), S. 863; KÜTING/WEBER (2015), S. 40–41.

⁵⁸⁷ Vgl. zu dieser Unterscheidung z. B. QUICK/BRAUN (2012), S. 453–457.

⁵⁸⁸ Vgl. etwa KÜTING/WEBER (2015), S. 40–41.

⁵⁸⁹ Vgl. COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 1027.

⁵⁹⁰ Eine zusammenfassende Beschreibung der wichtigsten expliziten Ansatz- und Bewertungswahlrechte im HGB nach der Verabschiedung des BilMoG findet sich z. B. bei QUICK/BRAUN (2012), S. 453–456.

zelne Posten des Jahres- und Konzernabschlusses und damit auch die entsprechenden Abschlusskennzahlen im Interesse des Abschlusserstellers beeinflusst werden.⁵⁹¹

Faktische Wahlrechte, die auch als verdeckte oder implizite Wahlrechte bezeichnet werden, sind nicht explizit in Gesetzen oder vergleichbaren Rechnungslegungsnormen genannt. Sie ergeben sich vielmehr aus den von der Bilanzierungspraxis, der Rechtsprechung oder auch in der Kommentierung entwickelten Auslegungsalternativen unbestimmter Rechtsbegriffe.⁵⁹² Hierunter fallen beispielsweise die von der Praxis entwickelten alternativen Gemeinkostenschlüssel bei der Bestimmung der Herstellungskosten,⁵⁹³ aber auch die in den einschlägigen Kommentaren aufgezeigten Auslegungsalternativen im Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten, wie z. B. zum Umfang der sachlichen Ansatzstetigkeit⁵⁹⁴ oder zum zeitlichen Umfang der Herstellungskosten bei erstmaliger Aktivierung⁵⁹⁵. Nach einem etwas weiter gefassten Begriff der faktischen Wahlrechte werden darunter auch die Auslegungsalternativen subsumiert, die sich aus „weit gefassten Bilanzierungsnormen“⁵⁹⁶ ergeben. In diesem Zusammenhang wird insbesondere auf das Gebot zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten nach den IFRS verwiesen.⁵⁹⁷ Der IAS 38, Rn. 57 sieht zwar eine Aktivierungspflicht vor, knüpft sie aber an die kumulative Erfüllung bestimmter Kriterien. Bei der Beurteilung, ob alle Kriterien erfüllt sind, ergeben sich erhebliche Auslegungsspielräume. Wenn der Abschlussersteller nicht darauf hinwirkt, alle Kriterien zu erfüllen bzw. deren Erfüllung nachzuweisen, darf demnach keine Aktivierung erfolgen. Somit liegt für den Abschlussersteller auch nach den IFRS quasi ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten vor.⁵⁹⁸

Neben den expliziten und impliziten Wahlrechten eröffnen sich dem Abschlussersteller im Rahmen der materiellen Bilanzpolitik weitere bilanzpolitische Freiräume durch die Ausschöpfung von Ermessensspielräumen. Ermessensspielräume liegen dann vor, wenn der Ansatz oder die Bewertung von Sachverhalten zwar im Gesetz oder in einer anderen Rechnungslegungsnorm geregelt sind, die Voraussetzungen, Methoden und Komponenten der Bilanzierung und Bewertung aber nicht näher vorgegeben werden.⁵⁹⁹ Ermessensspielräume basieren auf unvollständigen Informationen und Unsicher-

⁵⁹¹ Kreditgeber können sich durch die Vereinbarung entsprechender Kreditklauseln (Covenants) davor schützen, dass durch Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden die festgelegten Kennzahlen durch den Kreditnehmer verbessert werden. So kann beispielsweise vereinbart werden, dass die Berechnung der vertraglich vereinbarten Covenants auf der Basis der zum Vertragsabschluss geltenden Rechtslage und der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu erfolgen hat, vgl. hierzu z. B. auch DETTMEIER (2010), S. 461 sowie Kapitel 2.1.2.2.4.

⁵⁹² Vgl. etwa SELCHERT/KARSTEN (1989), S. 838–839; QUICK/BRAUN (2012), S. 456.

⁵⁹³ Vgl. zu weiteren faktischen Wahlrechten im HGB insbesondere KÜTING/KAISER (1994), S. 12.

⁵⁹⁴ Vgl. hierzu insbesondere Kapitel 4.2.2.4.5.

⁵⁹⁵ Vgl. im Detail Kapitel 4.3.1.

⁵⁹⁶ KÜTING/WEBER (2015), S. 41.

⁵⁹⁷ Zu weiteren faktischen Wahlrechten nach den IFRS vgl. z. B. KÜTING/WEBER (2015), S. 43.

⁵⁹⁸ So z. B. BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 61; LÜDENBACH/HOFFMANN/FREIBERG (2018), § 13, Rn. 33.

⁵⁹⁹ Vgl. bereits MARETTEK (1976), S. 515; BAUER (1981), S. 72–76; GRÄFER (1981), S. 357 sowie KÜTING/WEBER (2015), S. 41.

heiten hinsichtlich zukünftiger Ereignisse.⁶⁰⁰ Aufgrund der praktischen Unmöglichkeit, sämtliche in der Realität auftretenden wirtschaftlichen Sachverhalte zu normieren, ergeben sich zwangsläufig Ermessensspielräume.⁶⁰¹ Beispielsweise bestehen Ermessensspielräume bei der Festlegung der voraussichtlichen Nutzungsdauer von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, bei der Einschätzung der Werthaltigkeit von steuerlichen Verlustvorträgen oder im Rahmen des Ansatzes und der Bewertung von Rückstellungen.⁶⁰² Darüber hinaus ergeben sich gerade im Rahmen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten nach HGB erhebliche Ermessensspielräume, weshalb der Umfang der aktivierten eigenen Entwicklungskosten entscheidend von der Ausschöpfung dieser Spielräume durch den Abschlussersteller abhängt.⁶⁰³

Ermessensspielräume bieten im Vergleich zu anderen bilanzpolitischen Instrumenten – insbesondere der Ausübung von Wahlrechten – für den Abschlussersteller den Vorteil, dass über deren Ausschöpfung i. d. R. nicht berichtet werden muss.⁶⁰⁴ Daraus eröffnet sich die Möglichkeit, das Spektrum der Bilanzierung bis hin zum Grenzbereich des Zulässigen auszuschöpfen, ohne dass dies für die Abschlussadressaten ohne Weiteres ersichtlich ist.⁶⁰⁵ Soweit also die Abschlussersteller auf das bilanzpolitische Instrumentarium der Ermessensspielräume zurückgreifen, ist die asymmetrische Informationsverteilung zwischen Abschlussersteller und Abschlussadressaten zwangsläufig besonders stark ausgeprägt.⁶⁰⁶

Im Rahmen der formellen Bilanzpolitik stehen dem Abschlussersteller als bilanzpolitische Instrumente zum einen Ausweis- und Gliederungswahlrechte zur Verfügung.⁶⁰⁷ Hinsichtlich des Ausweises besteht für Kapitalgesellschaften beispielsweise die Möglichkeit, bestimmte verpflichtende Angaben entweder in der Bilanz bzw. GuV oder im Anhang anzugeben. So besteht gemäß § 277 Abs. 3 HGB das Ausweiswahlrecht, außerplanmäßige Abschreibungen, wie z. B. auch auf aktivierte eigene Entwicklungskosten, entweder als Davon-Vermerk in der GuV auszuweisen oder sie im Anhang anzugeben. Glie-

⁶⁰⁰ Siehe hierzu auch IDW PS 450, Rn. 81 sowie QUICK/BRAUN (2012), S. 456.

⁶⁰¹ Vgl. PFLEGER (1991), S. 35; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 401.

⁶⁰² Siehe zur zusammenfassenden Darstellung der Ermessensspielräume nach HGB und IFRS z. B. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 375–378 und bezogen auf das HGB KÜTING/WEBER (2015), S. 44.

⁶⁰³ Vgl. hierzu die Ausführungen in den Kapiteln 4.2 und 4.3. Siehe dazu z. B. auch QUICK/HAHN (2016), S. 1126–1127.

⁶⁰⁴ Vgl. KÜTING (2011), S. 2093. Zu verweisen ist allerdings auf die Anhangangabe nach § 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB bzw. § 313 Abs. 1 Nr. 1 HGB, wonach die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anzugeben sind. In der Bilanzierungspraxis finden sich hier i. d. R. aber nur Angaben zur Ausübung von Wahlrechten, nicht jedoch von Ermessensspielräumen. Vgl. hierzu in Bezug auf die Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten Kapitel 4.4.1.

⁶⁰⁵ Vgl. hierzu z. B. auch PFLEGER (1991), S. 35; KÜTING/KAISER (1994), S. 13. Teilweise verlangt der Gesetzgeber allerdings im Rahmen der Ausschöpfung von Ermessensspielräumen nähere Erläuterungen, welche die Abschlussadressaten in ihre Bilanzanalyse einfließen lassen können. So ist die gewählte Nutzungsdauer eines erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts nach § 285 Nr. 13 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 20 HGB im Anhang bzw. Konzernanhang zu erläutern.

⁶⁰⁶ So auch KÜTING/PFITZER/WEBER (2013), S. 180.

⁶⁰⁷ Siehe hierzu z. B. PFLEGER (1991), S. 45–51; WASCHBUSCH (1994), S. 922–923; QUICK/BRAUN (2012), S. 456; FREIDANK/VELTE (2013), S. 864–865; KÜTING/WEBER (2015), S. 41–42.

derungswahlrechte ermöglichen es dem Abschlussersteller, die Bilanzsumme und die Struktur von Bilanz und GuV zu beeinflussen. So lässt sich beispielsweise durch die Ausübung des Gliederungswahlrechts gemäß § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB, die erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen von den Vorräten abzusetzen, anstatt sie innerhalb der Verbindlichkeiten auszuweisen, die Bilanzsumme kürzen, was grundsätzlich zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote führt.⁶⁰⁸ Zum anderen bestehen Gestaltungsfreiräume bei den Erläuterungen, die es dem Abschlussersteller ermöglichen, die Art und den Umfang der Informationen in den Anhängen und Lageberichten zu beeinflussen.⁶⁰⁹ Dem Abschlussersteller steht es grundsätzlich frei, über die als Mindestmaß vorgeschriebenen Berichtspflichten hinaus den Abschlussadressaten weitere Informationen zur Verfügung zu stellen, solange hierbei nicht ein von der tatsächlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage abweichendes Bild wiedergegeben wird. Hinzu kommt, dass der Mindestumfang der Offenlegungspflichten dem Gesetzeswortlaut häufig nicht eindeutig entnommen werden kann, sodass sich bereits daraus publizitätspolitische Ermessensspielräume eröffnen. Somit können sich die dem Abschlussadressaten übermittelten Informationen hinsichtlich des Detaillierungsgrads, der Qualität und der Verständlichkeit der Erläuterungen je nach publizitätspolitischer Zielsetzung des Abschlusserstellers stark unterscheiden.

Gestaltungsfreiräume im Hinblick auf die Art (quantitativ und/oder qualitativ) und den Umfang der Erläuterungen ergeben sich auch bei der Berichterstattung über Forschung und Entwicklung. So verlangt § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB als Mindestmaß an Berichtspflicht, dass im Falle einer Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Höhe der F&E-Kosten insgesamt und der davon aktivierte Betrag des Geschäftsjahrs im Anhang angegeben werden. Den Abschlusserstellern steht es frei, darüber hinaus weitere Erläuterungen zu den Projekten offenzulegen, für welche die aktivierten F&E-Kosten angefallen sind. Daneben wird gemäß § 289 Abs. 2 Nr. 2 HGB bzw. § 315 Abs. 2 Nr. 2 HGB bestimmt, dass Unternehmen im Lage- bzw. Konzernlagebericht über ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zu berichten haben. Die Art und der Umfang bzw. der Detaillierungsgrad werden hierbei allerdings nicht vorgegeben, sodass sich für den Abschlussersteller große Gestaltungsfreiräume ergeben. Der DRS 20, Rn. 49 schreibt zwar für den Konzernlagebericht quantitative Angaben vor, ohne sie aber über die gesetzlich bereits für den Anhang vorgeschriebenen zahlenmäßigen Angaben hinaus näher zu konkretisieren. Ferner wird in DRS 20, Rn. 49 bestimmt, dass im Konzernlagebericht die quantitativen Angaben entfallen können, sofern sie für die Adressaten nicht wesentlich sind, sodass sich auch insoweit Ermessensspielräume ergeben.⁶¹⁰ Der Umfang der Erläuterungen zu den F&E-Aktivitäten in den Anhängen und Lageberichten hängt letzt-

⁶⁰⁸ In Kreditverträgen wird im Regelfall daher exakt erläutert, wie die Berechnung von Covenants, also z. B. der Eigenkapitalquote, erfolgt. So kann beispielsweise festgelegt sein, dass als Bilanzsumme die Summe der Aktivseite der Bilanz herangezogen wird, zuvor jedoch die darin möglicherweise ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen auf die Passivseite umgegliedert werden müssen.

⁶⁰⁹ Vgl. z. B. auch PFLEGER (1991), S. 45–51; QUICK (1997), S. 729; SIEBEN (1998), S. 23–26; FREIDANK/VELTE (2013), S. 864–865; KÜTING/WEBER (2015), S. 42.

⁶¹⁰ Siehe im Detail zu Art und Umfang der Erläuterungen in Anhang und Konzernanhang sowie im Lage- und Konzernlagebericht im Rahmen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten auch die Ausführungen in Kapitel 4.4.

endlich stark davon ab, ob der Abschlussersteller davon ausgeht, dass sich mittels der Berichterstattung das Entscheidungsverhalten der Abschlussadressaten beeinflussen lässt.

Die vorstehend erläuterte Systematisierung der bilanzpolitischen Instrumente ist in Abbildung 2 nochmals zusammengefasst dargestellt.

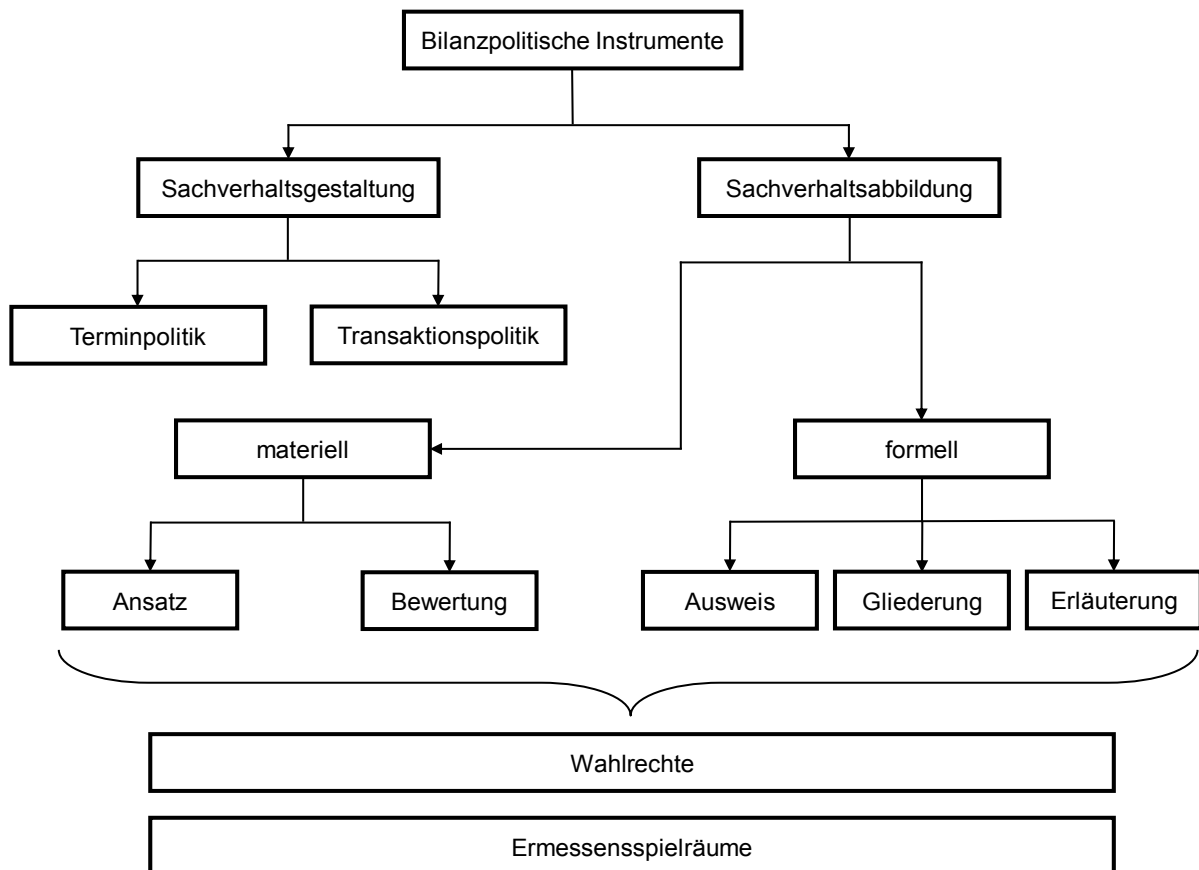


Abbildung 2: Systematisierung bilanzpolitischer Instrumente⁶¹¹

3.3.8 Auswahlkriterien bilanzpolitischer Maßnahmen

Zur Erreichung der gewünschten bilanzpolitischen Ziele und der Wirkungsrichtung der Maßnahmen stehen dem Abschlussersteller verschiedene Instrumente zur Verfügung, aus denen er eine zieladäquate Auswahl zu treffen hat.⁶¹² Nachfolgend werden die in der Literatur genannten Auswahlkriterien erläutert, anhand derer die infrage kommenden bilanzpolitischen Instrumente beurteilt werden kön-

⁶¹¹ In Anlehnung an QUICK/BRAUN (2012), S. 454 und KÜTING/WEBER (2015), S. 40.

⁶¹² Vgl. PFLEGER (1991), S. 52; QUICK (1997), S. 729.

nen.⁶¹³ Dabei wird insbesondere das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten anhand der genannten Auswahlkriterien eingeordnet.

3.3.8.1 Wirkungsbreite

Die Wirkungsbreite erfasst, ob und in welcher Weise die bilanzpolitischen Maßnahmen die verschiedenen Rechenwerke beeinflussen. Dies betrifft vor allem die Auswirkungen auf den Jahres- und den Konzernabschluss sowie ggf. die Steuerbilanz.⁶¹⁴ So gibt es bilanzpolitische Maßnahmen, die sich – wenn sie einheitlich ausgeübt werden – sowohl auf den Jahres- als auch den Konzernabschluss auswirken, sowie solche, die sich „nur“ auf einen der beiden Abschlüsse auswirken. Die Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte im Jahresabschluss, wie etwa das Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten, können gemäß den §§ 300 und 308 HGB im Konzernabschluss neu und abweichend von den Jahresabschlüssen (Einzelabschlüssen) ausgeübt werden, wobei der Grundsatz der sachlichen und zeitlichen Stetigkeit zu beachten ist, worauf in Kapitel 4.2.2.4.5 näher eingegangen wird. Somit bieten sie sich besonders dann als bilanzpolitische Instrumente an, wenn in den beiden Rechenwerken eine unterschiedliche Zielsetzung verfolgt werden soll.

Von großer Bedeutung bei der Auswahl der bilanzpolitischen Maßnahmen ist auch der bereits zuvor erläuterte Zielkonflikt zwischen Handels- und Steuerbilanz. Da aufgrund des Maßgeblichkeitsprinzips viele bilanzpolitische Maßnahmen den Jahresabschluss und die Steuerbilanz in dieselbe Richtung beeinflussen, muss sich der Abschlussersteller entscheiden, welchem der bilanzpolitischen Ziele die größere Bedeutung beigemessen wird. Infolge der zunehmenden Durchbrechungen der Maßgeblichkeit und der Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit verliert jedoch die einheitliche Wirkungsrichtung bilanzpolitischer Maßnahmen in der Handels- und Steuerbilanz zunehmend an Bedeutung. Dies betrifft gerade auch das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten, das – wie bereits erläutert – nur im handelsrechtlichen Abschluss besteht. Kurzfristig gesehen kann es daher für ein Unternehmen besonders interessant sein, das handelsrechtliche Ergebnis mittels Ausübung des Wahlrechts zu verbessern, ohne dadurch das für die Bemessung der laufenden Steuern maßgebliche Steuerergebnis zu erhöhen. Infolge passiver latenter Steuern wirkt sich aber die Ergebnisverbesserung im handelsrechtlichen Ergebnis nach Steuern grundsätzlich vermindert um latente Steueraufwendungen aus.⁶¹⁵

⁶¹³ Im Schrifttum finden sich unterschiedliche Einteilungen der Auswahlkriterien, die jedoch im Ergebnis inhaltlich nur vergleichsweise gering voneinander abweichen. Siehe hierzu beispielsweise die Einteilungen von KLEIN (1989), S. 138–144; PFLEGER (1991), S. 52–83; STEIN (1993), S. 983–977; QUICK (1997), S. 729; SIEBEN (1998), S. 18–19; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1284; KÜTING/WEBER (2015), S. 48–49; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 271–272; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 379–381. Vgl. überdies die bei KLEIN (1989), S. 130–134 tabellarisch aufgezeigten Einteilungskriterien in der älteren Literatur.

⁶¹⁴ Vgl. PFLEGER (1991), S. 52–54; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 402; QUICK (1997), S. 729.

⁶¹⁵ Die Auswirkung im Ergebnis nach Steuern ist davon abhängig, ob ein Unternehmen einen Aktiv- oder Passivüberhang latenter Steuern hat und ob ein Aktivüberhang angesetzt wird oder nicht. Siehe hierzu im Detail Kapitel 4.5.

3.3.8.2 Wirkungsdauer

Sobald eine mehrperiodische Betrachtungsweise angenommen wird, kommt der Wirkungsdauer einer bilanzpolitischen Maßnahme eine zentrale Bedeutung zu.⁶¹⁶ Bei zahlreichen bilanzpolitischen Maßnahmen gilt es zu beachten, dass ihre zunächst erzielte Wirkung sich im Zeitverlauf umkehrt.⁶¹⁷ Dies gilt insbesondere für die Maßnahmen der materiellen Bilanzpolitik.⁶¹⁸ Wenn sich beispielsweise ein Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheidet, führt dies zwar im Vergleich zu einer sofortigen vollständigen aufwandswirksamen Erfassung zunächst zu einer Ergebnisverbesserung, sobald allerdings die mit einer Aktivierung verbundenen Abschreibungen die neu aktivierten Beträge einer Periode übersteigen, ergibt sich eine Ergebnisbelastung. Auf die im Rahmen der Abschreibungen bestehenden bilanzpolitischen Ermessensspielräume wird in Kapitel 4.3.2 eingegangen. Die positiven und negativen Effekte gleichen sich über die Totalperiode wieder aus. Der Abschlussersteller sollte also bereits bei der Auswahl der bilanzpolitischen Maßnahmen ihre Wirkungsdauer berücksichtigen.⁶¹⁹ Die Bedeutung der Wirkungsdauer hängt letztendlich stark von den Zielen des Abschlusserstellers sowie von der erwarteten zukünftigen Unternehmensentwicklung ab.

3.3.8.3 Flexibilität

3.3.8.3.1 Teilbarkeit

Ein weiteres Kriterium zur Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Maßnahmen stellt die Teilbarkeit ihrer Wirkung dar.⁶²⁰ Die Maßnahmen können dahingehend systematisiert werden, ob nur die Auswahl zwischen zwei Alternativen besteht oder ob sich die Wirkung der Maßnahme dosieren lässt.⁶²¹ Typische Entweder-oder-Entscheidungen können sich beispielsweise aus expliziten Ansatz- und Bewertungswahlrechten ergeben, wie z. B. die Entscheidung zur Ausübung des Ansatzwahlrechts eines sich insgesamt ergebenden Aktivsaldos latenter Steuern nach § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB. Eine Einzelfallentscheidung je nach temporärer Differenz zwischen der Handels- und Steuerbilanz wäre hier mit dem Gesetzeswortlaut nicht vereinbar. Allerdings können sich auch bei expliziten Ansatz- und Bewertungswahlrechten infolge der damit häufig verbundenen Ermessensspielräume doch Möglichkeiten zur Teilung des Wirkungsumfangs ergeben. So lässt sich beispielsweise durch eine einzelfallbezogene Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine Teilbarkeit der Wirkung des Ansatz-

⁶¹⁶ Vgl. KÜTING/KAISER (1994), S. 8; KÜTING/WEBER (2015), S. 48.

⁶¹⁷ Vgl. GRÄFER (1981), S. 358; QUICK (1997), S. 729; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 379; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 271. Die Wirkungsweise auf die Zielgröße im Jahr des Einsatzes der bilanzpolitischen Maßnahme und die Wirkung in den Folgejahren können auch als Primär- und Sekundärwirkung bezeichnet werden, vgl. hierzu z. B. KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 402; DÖRING/OBERMANN (2008), S. 422–425.

⁶¹⁸ Vgl. PFLEGER (1991), S. 55.

⁶¹⁹ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 48; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 379.

⁶²⁰ Vgl. KLEIN (1989), S. 142; PFLEGER (1991), S. 60; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; KÜTING/WEBER (2015), S. 48; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 271.

⁶²¹ Vgl. KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 402; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 379–380.

wahlrechts erzielen, da, wie noch im Einzelnen in Kapitel 4.2.2.4.5 gezeigt wird, nach dem Grundsatz der sachlichen Stetigkeit nur gleiche Sachverhalte zwingend einheitlich zu bilanzieren und zu bewerten sind. Das Gleiche gilt auch im Hinblick auf die Bewertung. Beispielsweise kann der Ermessensspielraum bei der Festlegung der Nutzungsdauer aktivierter eigener Entwicklungskosten genutzt werden, um die zukünftigen Aufwandsbelastungen – in Form von Abschreibungen – zu dosieren.⁶²² Wenn eine Teilbarkeit gegeben ist, ermöglicht dies den flexibleren, auf die jeweilige Unternehmenssituation angepassten Einsatz von Bilanzpolitik.

3.3.8.3.2 Bindewirkung

Bei den Überlegungen zur Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Instrumente muss weiter berücksichtigt werden, inwieweit durch den Einsatz einer Maßnahme das zukünftige Repertoire für Bilanzpolitik eingeschränkt wird. Eine Bindewirkung ergibt sich vor allem aufgrund des zeitlichen Stetigkeitsgrundsatzes.⁶²³ Wenn sich ein Unternehmen beispielsweise für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheidet, muss – aufgrund der Ansatzstetigkeit – das Wahlrecht grundsätzlich auch in zukünftigen Geschäftsjahren ausgeübt werden. Ferner müssen, wie in Kapitel 4.2.2.4.5 ausgeführt wird, auch diejenigen Kriterien, die zur Ermittlung der Voraussetzungen für die Aktivierung herangezogen wurden, beibehalten werden. Wenn also bei einem vergleichbaren Entwicklungsprojekt in einem nachfolgenden Geschäftsjahr die bislang herangezogenen Kriterien zur Aktivierung wieder erfüllt sind, muss eine Aktivierung der Kosten erfolgen. Diese Bindewirkung kann vor allem dann von Nachteil sein, wenn in einem späteren Geschäftsjahr z. B. aufgrund einer verbesserten Geschäftsentwicklung die mit der neuen Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbundene ergebniserhöhende Wirkung nicht mehr erwünscht ist. Somit sollte der Abschlussersteller vor der Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten beachten, dass dies eine Einschränkung der bilanzpolitischen Flexibilität zur Folge hat.

3.3.8.3.3 Aufschiebbarkeit

Ein weiteres zur Flexibilität gehörendes Kriterium bei der Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Instrumente stellt die Aufschiebbarkeit dar. Bilanzpolitische Maßnahmen sind aufschiebbar, wenn sie auch in nachfolgenden Perioden ausgeübt werden können, wohingegen nicht aufschiebbare Maßnahmen nur zu einem bestimmten Zeitpunkt anwendbar sind.⁶²⁴ Aufschiebbare Maßnahmen können somit zunächst zurückgehalten und erst in späteren Perioden bei Gelegenheit in Anspruch genommen wer-

⁶²² Vgl. hierzu etwa KRAMER (2010), insbesondere S. 60–61 und S. 91.

⁶²³ Vgl. KLEIN (1989), S. 139–141; PFLEGER (1991), S. 58–73; KUßMAUL/LUTZ (1993), S. 403; KÜTING/KAISER (1994), S. 8–9; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; KÜTING/WEBER (2015), S. 48; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 379; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 272.

⁶²⁴ Vgl. PFLEGER (1991), S. 58–59; KÜTING/KAISER (1994), S. 8; KÜTING/WEBER (2015), S. 48.

den.⁶²⁵ Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten ist nicht aufschiebbar, da eine nachträgliche Aktivierung von in einem vergangenen Geschäftsjahr als Aufwand ausgewiesenen Entwicklungskosten nicht zulässig ist, wie im Detail in Kapitel 4.3.1 gezeigt wird. Demgegenüber kann beispielsweise die erstmalige Aktivierung latenter Steuern als aufschiebbar eingestuft werden, da der ergebnisverbessernde Effekt aus der erstmaligen Aktivierung sich nicht nur aus Sachverhalten der aktuellen, sondern auch aus vergangenen Perioden ergibt.

3.3.8.4 Erkennbarkeit

Das Kriterium der Erkennbarkeit erfasst, inwieweit eine bilanzpolitische Maßnahme und deren Auswirkung von den Abschlussadressaten erkannt werden können.⁶²⁶ Um die beabsichtigte Wirkung bei den Adressaten zu erzielen, sollte der Abschlussersteller darauf achten, dass die gewählten bilanzpolitischen Maßnahmen und deren Auswirkungen von den Adressaten nicht oder nur schwer zu erkennen sind,⁶²⁷ sofern der Abschlussersteller opportunistische bilanzpolitische Ziele verfolgt. Wenn die Abschlussadressaten die opportunistischen Absichten des Abschlusserstellers durchschauen, wird die gewählte Maßnahme nicht ihre gewünschte Wirkung entfalten können.⁶²⁸ Das heißt, der Einsatz bilanzpolitischer Instrumente ist dann besonders effektiv, wenn ihn die Abschlussadressaten im Rahmen der Bilanzanalyse nicht entschlüsseln können.⁶²⁹ Während, wie in Kapitel 3.3.7.2 erläutert wurde, die Ausnutzung von faktischen Wahlrechten und Ermessensspielräumen für die Adressaten häufig nur schwer zu erkennen ist, kann die Ausübung von expliziten Wahlrechten meist relativ leicht festgestellt werden. So lässt sich beispielsweise die Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten unmittelbar bei Betrachtung der Bilanz erkennen, da nur bei Ausübung des Wahlrechts der Posten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ gemäß § 266 A.I.1 HGB in der Bilanz enthalten ist. Bei einigen bilanzpolitischen Instrumenten sind außerdem Angaben im Anhang bzw. Konzernanhang erforderlich. Dies trifft gerade auch auf die Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten zu, wie im Einzelnen in Kapitel 4.4.1 gezeigt wird. Des Weiteren sind, wie erwähnt, Durchbrechungen der Ansatz- und Bewertungsstätigkeit grundsätzlich darzustellen. Wenn dazu die Möglichkeit besteht, sind vor diesem Hintergrund vorrangig bilanzpolitische Maßnahmen zu wählen, die nicht oder nur schwer erkennbar sind.⁶³⁰

⁶²⁵ Vgl. BAUER (1981), S. 218–220.

⁶²⁶ Vgl. KLEIN (1989), S. 138; KÜTING/KAISER (1994), S. 8; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; KÜTING/WEBER (2015), S. 48; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 380.

⁶²⁷ Vgl. GRÄFER (1981), S. 358; PFLEGER (1991), S. 76; QUICK (1997), S. 729.

⁶²⁸ Vgl. z. B. BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; KÜTING/WEBER (2015), S. 48.

⁶²⁹ Vgl. auch BAETGE/BALLWIESER (1978), S. 511.

⁶³⁰ Vgl. PFLEGER (1991), S. 76–77; KÜTING/WEBER (2015), S. 48.

3.3.8.5 Sicherheit und Testierbarkeit

Unter dem Aspekt der Sicherheit wird verstanden, inwieweit damit gerechnet werden kann, dass die gewählten bilanzpolitischen Maßnahmen durchgesetzt werden können. Insbesondere bei auslegungsbedürftigen Sachverhalten kann es vorkommen, dass z. B. der Abschlussprüfer anderer Auffassung ist als der Abschlussersteller. Als relativ sicher durchsetzbar gelten (explizite) Wahlrechte und die Mehrheit an sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen.⁶³¹ Demgegenüber kann die Durchsetzbarkeit von bilanzpolitischen Maßnahmen im Rahmen der Ausschöpfung von Ermessensspielräumen aufgrund der damit meist verbundenen Subjektivität häufig erst nach der Besprechung mit dem Abschlussprüfer abschließend geklärt werden.⁶³² Hiermit verbunden ist i. d. R. eine aufwendig vorzubereitende Argumentation mit entsprechenden Nachweisen. Ein typisches Beispiel für eine bilanzpolitische Maßnahme, die erst besprochen und vom Abschlussprüfer mitgetragen werden muss, ist – aufgrund des erforderlichen Nachweises aller in Kapitel 4.2 aufgezeigten Aktivierungsvoraussetzungen – die Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Da der Abschlussersteller bei diskussionsbedürftigen Maßnahmen erst nach der Abschlussprüfung die endgültige Sicherheit hat, dass diese auch akzeptiert werden,⁶³³ sollten im Zweifel sicherere Maßnahmen den Vorrang vor unsichereren Maßnahmen erhalten.⁶³⁴ Falls eine bilanzpolitische Maßnahme zu einer Einschränkung oder einem Versagen des Bestätigungsvermerks führt, übersteigen die damit verbundenen Nachteile im Regelfall die erhofften Vorteile der Bilanzpolitik deutlich.⁶³⁵ Ferner ist bei der Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Maßnahmen zu beachten, dass der Abschlussprüfer im Prüfungsbericht über sachverhaltsgestaltende Maßnahmen oder Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben, gemäß § 321 Abs. 2 Satz 4 HGB berichten muss.⁶³⁶ Wenngleich der Prüfungsbericht nicht der Offenlegungspflicht unterliegt, ist er üblicherweise den Banken vor der Kreditvergabeentscheidung sowie regelmäßig bis zur Beendigung des Kreditvertrags vorzulegen.⁶³⁷ Wenn also der Abschlussersteller mit einer ergebniserhöhenden bilanzpolitischen Maßnahme beispielsweise beabsichtigt, bessere Kreditkonditionen zu erhalten, der Abschlussprüfer jedoch zu dem Schluss kommt, dass im Prüfungsbericht über diese Maßnahme und die damit verbun-

⁶³¹ Vgl. QUICK (1997), S. 729.

⁶³² Vgl. PFLEGER (1991), S. 78 sowie ähnlich SCHÄFER (1999), S. 93.

⁶³³ Häufig werden daher geplante Maßnahmen, die vom Abschlussersteller selbst als diskussionsbedürftig bzw. unsicher eingeschätzt werden, bereits im Laufe des Geschäftsjahrs proaktiv mit dem Abschlussprüfer besprochen, um frühzeitig dessen Einschätzung zu erhalten. Ist der Abschlussprüfer anderer Meinung, weil es beispielsweise an Nachweisen mangelt, können diese bis zur Abschlussprüfung noch vorbereitet bzw. erbracht werden. Außerdem hat der Abschlussersteller so noch genügend Zeit, sich alternative bilanzpolitische Maßnahmen zu überlegen, falls absehbar ist, dass der Abschlussprüfer die ursprünglich geplante Maßnahme nicht akzeptieren wird.

⁶³⁴ Vgl. PFLEGER (1991), S. 80; QUICK (1997), S. 729 sowie ähnlich bereits PACKMOHR (1984), S. 140.

⁶³⁵ Siehe ausführlich zum Bestätigungsvermerk und zu den mit einer Einschränkung oder einem Versagen verbundenen negativen Konsequenzen MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 561–574. Siehe hierzu auch Kapitel 3.3.2.

⁶³⁶ Siehe ausführlich zum Prüfungsbericht und zu dessen Offenlegung nach § 321a HGB in besonderen Fällen MARTEN/QUICK/RUHNKE (2015), S. 574–579.

⁶³⁷ Vgl. auch RUHNKE/SIMONS (2018), S. 380.

denen Auswirkungen berichtet werden muss, dürfte die bilanzpolitische Maßnahme kaum die vom Abschlussersteller erhoffte Wirkung entfalten.⁶³⁸

3.3.8.6 Kosten und Nutzen

Schließlich darf bei der Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Maßnahmen nicht außer Acht gelassen werden, dass mit den jeweiligen Maßnahmen in unterschiedlichem Umfang Kosten oder Mindererträge verbunden sind.⁶³⁹ Hierbei gilt es zu vermeiden, dass die zusätzlichen Kosten die erwarteten Vorteile übersteigen.⁶⁴⁰ Vor der Entscheidung für eine Maßnahme sollte daher eine Kosten-Nutzen-Analyse erfolgen. Kosten entstehen beispielsweise im Rahmen der Informationsbeschaffung und des Nachweises gegenüber dem Abschlussprüfer.⁶⁴¹ Wenn sich der Abschlussersteller beispielsweise für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheidet, sind detaillierte Informationen über den Projektverlauf erforderlich, die mit zusätzlichen Kosten verbunden sind. So können die erforderlichen Informationen zum Nachweis der Aktivierungsvoraussetzungen, die in Kapitel 4.2 im Detail aufgezeigt werden, i. d. R. nur unter Einschaltung der F&E-Abteilungen und des F&E-Projektcontrollings und weiterer Unternehmensbereiche wie z. B. der Personal- und Finanzabteilungen gewonnen werden. Des Weiteren können im Rahmen der Ausübung bilanzpolitischer Maßnahmen z. B. Kosten für die Erstellung von Gutachten, Beratungskosten und sonstige Transaktionskosten entstehen.⁶⁴² Wie bereits erläutert, sind gerade auch sachverhaltsgestaltende Maßnahmen häufig mit zusätzlichen Kosten verbunden. So lässt sich beispielsweise durch die Auslagerung von F&E-Aktivitäten von der Muttergesellschaft auf eine ausländische Tochtergesellschaft mit niedrigerer Steuerbelastung und die Vereinbarung entsprechender Konzernverrechnungspreise ggf. der Konzernsteueraufwand verringern. Allerdings geht diese sachverhaltsgestaltende Maßnahme mit zusätzlichen Kosten, aber auch Risiken (Betriebsprüfung) einher, die den vermeintlichen Steuerspareffekt konterkarieren können.

⁶³⁸ Vgl. RUHNKE/SIMONS (2018), S. 380.

⁶³⁹ Vgl. KLEIN (1989), S. 143-144; STEIN (1993), S. 986-987; QUICK (1997), S. 729.

⁶⁴⁰ Vgl. KÜTING/KAISER (1994), S. 10; BERENS/HOFFJAN (1999), S. 1286; KÜTING/WEBER (2015), S. 49.

⁶⁴¹ Vgl. PFLEGER (1991), S. 81-82.

⁶⁴² Vgl. PFLEGER (1991), S. 82; RUHNKE/SIMONS (2018), S. 380; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 272.

4 Möglichkeiten und Grenzen der handelsrechtlichen Aktivierung eigener Entwicklungskosten

4.1 Entstehungsgeschichte der aktuellen gesetzlichen Regelung

Die Bilanzierung immaterieller Werte wird bereits seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts im deutschen Schrifttum diskutiert.⁶⁴³ Die herrschende Meinung ging seinerzeit davon aus, dass zwar die erworbenen, nicht jedoch die selbst geschaffenen immateriellen Werte in der Bilanz auszuweisen sind. Stellvertretend ist auf SIMON (1886), den Begründer der statischen Bilanztheorie, zu verweisen, der ausführt: „Rein wirtschaftliche Güter, welche ... nicht ... gegen Entgelt in die Gewalt des Aktienvereins gelangt sind, dürfen nicht als Aktiva fungieren.“⁶⁴⁴ Das damalige Reichsgericht ist in mehreren Entscheidungen dieser Auffassung gefolgt.⁶⁴⁵

In der deutschen Gesetzgebung finden sich erstmals in der sog. Aktienrechtsverordnung vom 19.09.1931 und im anschließenden AktG vom 30.01.1937 Regelungen mit konkretem Bezug auf immaterielle Vermögensgegenstände. So wurde in das Gliederungsschema der Bilanz erstmals gemäß § 131 Abs. 1 A II Nr. 5 AktG 1937 ein gesonderter Bilanzposten „Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken- und ähnliche Rechte“ aufgenommen. Ferner wurde in § 133 Nr. 2 AktG 1937 bestimmt, dass diese Vermögensgegenstände „höchstens zu den Anschaffungskosten“ angesetzt werden dürfen. Spezifische Regelungen zur unterschiedlichen Behandlung erworbener und selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände waren aber nicht Gegenstand der damaligen Gesetzgebung.⁶⁴⁶ Allerdings wurde in der Kommentierung zum Aktiengesetz 1937 die Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände respektive eigener Entwicklungsleistungen durchaus diskutiert.⁶⁴⁷ So führen z. B. bereits TEICHMANN/KÖHLER (1937) aus: „Versuchskosten, Kosten für Modelle und Probemaschinen, ... können ... aktiviert werden.“⁶⁴⁸ Rückblickend wird aber im neueren Schrifttum die damalige Rechtslage so interpretiert, dass der Gesetzgeber bei der Kodifizierung der Ausweis- und Bewertungsvorschriften in den §§ 131 und 133 AktG 1937 wohl ausschließlich Regelungen für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände schaffen wollte und die Frage der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, und damit auch von eigenen Entwick-

⁶⁴³ So BARTH (1950), S. 42; EIBELSHÄUSER (1983), insbesondere S. 30–31 sowie KREIDE (2014), S. 122–125 mit weiteren Literaturhinweisen zum älteren Schrifttum.

⁶⁴⁴ SIMON (1886), S. 99.

⁶⁴⁵ Vgl. etwa RG-Urteil vom 03.03.1904, I 404.1903, S. 160 sowie RG-Urteil vom 27.06.1914, I 370/14, Sp. 232.

⁶⁴⁶ Vgl. auch KREIDE (2014), S. 128–130.

⁶⁴⁷ Vgl. etwa GODIN/WILHELMI (1937), § 133 AktG, Rn. 8; TEICHMANN/KÖHLER (1937), § 133 AktG, Rn. 2b); SCHLEGELBERGER ET AL. (Hrsg.) (1937), § 133 AktG, Rn. 17, welche die Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten bejaht haben, während insbesondere ULLMANN (1932), § 261a HGB, Rn. 14 die Aktivierungsfähigkeit grundsätzlich verneinte.

⁶⁴⁸ Siehe TEICHMANN/KÖHLER (1937), § 133 AktG, Rn. 2b).

lungskosten, nicht in Betracht gezogen hat.⁶⁴⁹ Entsprechend war in der damaligen Bilanzierungspraxis die Aktivierung eigener Entwicklungskosten nicht üblich.⁶⁵⁰

Unterschiedliche Regelungen zur Bilanzierung erworbener und selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte finden sich erstmals im Aktiengesetz vom 06.09.1965.⁶⁵¹ In § 153 Abs. 3 AktG 1965 wurde bestimmt: „Für immaterielle Anlagewerte darf ein Aktivposten nur angesetzt werden, wenn sie entgeltlich erworben wurden.“ Mit diesem Aktivierungswahlrecht für erworbene immaterielle Anlagewerte waren im Umkehrschluss selbst geschaffene immaterielle Anlagewerte von der Aktivierung ausgeschlossen. In der Begründung des Regierungsentwurfs zum Aktiengesetz 1965 wird darauf verwiesen, dass das Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Anlagewerte „bewährter kaufmännischer Übung“⁶⁵² entspricht. Weiter wird in der Gesetzesbegründung ausgeführt, dass immaterielle Anlagewerte i. d. R. schwer schätzbare, unsichere Werte seien, die daher nur bei einem entgeltlichen Erwerb aktiviert werden dürften.⁶⁵³ Im Schrifttum und in der Rechtsprechung zum AktG 1965 wird entsprechend ausgeführt, dass der Gesetzgeber damit vor allem dem Vorsichtsprinzip Rechnung tragen wollte, da es der Gläubigerschutz gebieten würde, in der Bilanz nur immaterielle Vermögensgegenstände auszuweisen, die nach objektiven Maßstäben bewertet sind. Dieser Anforderung würden nur die Anschaffungskosten der an einem Markt erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände genügen, nicht jedoch die Herstellungskosten von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen.⁶⁵⁴

Das deutsche Handelsrecht wurde mit dem BiRiLiG vom 24.12.1985 zwar grundlegend reformiert und an die 4., 7. und 8. EG-Richtlinie angepasst,⁶⁵⁵ am Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens hielt der deutsche Gesetzgeber aber unverändert fest. In § 248 Abs. 2 HGB wurde damals explizit bestimmt: „Für immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, darf ein Aktivposten nicht angesetzt werden.“ Der deutsche Gesetzgeber hat also seinerzeit von der in der 4. EG-Richtlinie in Art. 9 und 10 vorgesehenen Option, die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände zuzulassen, keinen Gebrauch gemacht.⁶⁵⁶ Im Schrifttum zum BiRiLiG wird ausgeführt, dass damit nicht nur die bisherige Rechtslage unverändert fortgeführt, sondern vor allem auch dem Vor-

⁶⁴⁹ So im Ergebnis LAMERS (1981), S. 77–79 und im neueren Schrifttum KREIDE (2014), S. 128–129 und WENCKI (2016), S. 49.

⁶⁵⁰ Siehe insbesondere TEICHMANN/KÖHLER (1937), § 133 AktG, Rn. 2b).

⁶⁵¹ Im Jahr 1969 erfolgte dann auch eine entsprechende Kodifizierung im Einkommensteuergesetz. Vgl. zur Begründung einer separaten steuergesetzlichen Regelung insbesondere EIBELSHÄUSER (1983), S. 199–200.

⁶⁵² Begründung zum Regierungsentwurf des AktG 1965, wiedergegeben in KROPFF (1965), S. 244.

⁶⁵³ Vgl. die Begründung zum Regierungsentwurf des AktG 1965, wiedergegeben in KROPFF (1965), S. 244.

⁶⁵⁴ Vgl. etwa DÖLLERER (1969), S. 505 sowie BFH-Urteil vom 26.02.1975, I R 72/73, S. 2017 und KRONNER (1995), insbesondere S. 34–35.

⁶⁵⁵ Formal wurde hierzu im HGB ein 3. Buch (Kapitel) mit der Bezeichnung Handelsbücher eingefügt.

⁶⁵⁶ Vgl. BT-Drucks. 10/317 vom 26.08.1983, S. 80.

sichtsprinzip entsprochen werden sollte.⁶⁵⁷ Für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens konnte der Gesetzgeber aber nicht an dem bis dahin geltenden Aktivierungswahlrecht festhalten, da Art. 9 und 10 der 4. EG-Richtlinie hierfür zwingend eine Aktivierungspflicht vorschrieben.⁶⁵⁸

Im Rahmen des BilMoG vom 25.05.2009 erfolgte mit der Aufhebung des Bilanzierungsverbots für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände eine grundlegende Neuausrichtung. In der Begründung zum Regierungsentwurf wird ausgeführt, dass damit der zunehmenden Bedeutung der immateriellen Vermögensgegenstände im Wirtschaftsleben Rechnung getragen werde und gerade auch mittelständische und junge Unternehmen die Möglichkeit erhalten sollten, ihre Außendarstellung zu verbessern. Mit der Neuregelung könnten zudem die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Deutschland gestärkt werden.⁶⁵⁹ In der Gesetzesbegründung wird ausdrücklich darauf verwiesen, dass das bisherige Aktivierungsverbot einer objektiven und dem Gläubigerschutz entsprechenden Rechnungslegung in besonderer Weise genüge, gleichwohl lasse sich aber auch bei einer Aufhebung des Aktivierungsverbots ein hinreichender Gläubigerschutz durch die Einführung einer Ausschüttungssperre erreichen.⁶⁶⁰ Damit werde, so die Gesetzesbegründung weiter, eine erhebliche Anhebung des Informationsniveaus der Abschlüsse erreicht und dennoch dem handelsrechtlichen Vorsichtsprinzip Rechnung getragen.⁶⁶¹ Kritisch hierzu äußerte sich vor allem MOXTER (2008), der in der Aufhebung des Aktivierungsverbots eher eine „Informationseinbuße“⁶⁶² sieht und die Aussage in der Gesetzesbegründung, dass mit den Regelungen im BilMoG an der bewährten HGB-Rechnungslegung festgehalten werde⁶⁶³, als „irreführend“⁶⁶⁴ bezeichnet.

Der Referentenentwurf⁶⁶⁵ vom 08.11.2007 sowie die Regierungsentwürfe⁶⁶⁶ vom 23.05.2008 und vom 30.07.2008 zum BilMoG hatten noch – entsprechend den IFRS – eine Aktivierungspflicht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände vorgesehen. Eine Auswertung von FROSCHHAMMER/HALLER (2013) zu den während der Gesetzgebungsphase zum BilMoG beim BMJ eingereichten Stellungnahmen ergab, dass sich insbesondere Banken/Versicherungen sowie Steuerberater/Rechtsanwälte, aber auch die Unternehmen, eher gegen eine Aktivierungspflicht aussprachen, während vor allem das DRSC sowie der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer für die Aktivierungspflicht plädierten. Der Zustimmungsgrad der Hochschullehrer zeigte keine eindeutige Präferenz für oder ge-

⁶⁵⁷ Vgl. etwa GLADE (1986), § 248 HGB, Rn. 9.

⁶⁵⁸ Die Aktivierungspflicht ergibt sich aus § 246 Abs. 1 HGB, wonach sämtliche Vermögensgegenstände zu bilanzieren sind, wenn nicht ein Ausnahmetatbestand greift.

⁶⁵⁹ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, insbesondere S. 49.

⁶⁶⁰ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 49–50.

⁶⁶¹ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50.

⁶⁶² MOXTER (2008), S. 1516.

⁶⁶³ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 1.

⁶⁶⁴ MOXTER (2008), S. 1517.

⁶⁶⁵ Vgl. BMJ (Hrsg.) (2007b), S. 4–5 und S. 80–81.

⁶⁶⁶ Vgl. BR-Drucks. 344/08 vom 23.05.2008 und BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, § 255 Abs. 2a HGB.

gen die geplante Aktivierungspflicht.⁶⁶⁷ Im Zuge des weiteren Gesetzgebungsverfahrens erachtete es sowohl der Bundesrat⁶⁶⁸ als auch der Rechtsausschuss⁶⁶⁹ als „ausreichend“, anstelle der Aktivierungspflicht ein Aktivierungswahlrecht vorzuschreiben. Die Entscheidung für ein Aktivierungswahlrecht anstelle einer Aktivierungspflicht hat lt. der Stellungnahme des Bundesrats den Vorteil, dass einerseits innovative Unternehmen durch die Ausschöpfung des Wahlrechts ihre Eigenkapitalbasis und den Informationsgehalt ihres Abschlusses verbessern können und andererseits Unternehmen, bei denen immaterielle Vermögensgegenstände nicht im Vordergrund stehen, die Möglichkeit haben, auf die Aktivierung und die damit verbundenen Aufzeichnungspflichten zu verzichten.⁶⁷⁰ In der endgültigen Gesetzesfassung wurde dieser Ansicht gefolgt und das Wahlrecht, das – wie erwähnt – über § 298 Abs. 1 HGB auch im HGB-Konzernabschluss gilt, in § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB kodifiziert.

Die nachstehende Tabelle 2 zeigt im Überblick, wie sich die gesetzlichen Regelungen zur Bilanzierung entgeltlich erworbener und selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände seit dem AktG 1965 entwickelt haben.

	Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
AktG 1965	Aktivierungswahlrecht	Aktivierungsverbot
BiRiLiG 1985	Aktivierungspflicht	Aktivierungsverbot
BiIMoG 2009	Aktivierungspflicht	Aktivierungswahlrecht (mit Ausnahmen)

Tabelle 2: Entwicklung der Gesetzgebung zur Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens seit dem AktG 1965

Aus der Darstellung in Tabelle 2 wird deutlich, dass durch den Wechsel vom Aktivierungswahlrecht zur Aktivierungspflicht bei den entgeltlich erworbenen bzw. vom Aktivierungsverbot zum Aktivierungswahlrecht bei den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen der Stellenwert des Vorsichtsprinzips im Zeitablauf zunehmend an Bedeutung verloren hat. Dennoch wird das Vorsichtsprinzip in der aktuellen gesetzlichen Regelung nicht völlig außer Acht gelassen. Es kommt insbesondere in den Voraussetzungen zur Geltung, die erfüllt sein müssen, damit ein Unternehmen von dem Aktivierungswahlrecht Gebrauch machen kann. Diese werden im nächsten Kapitel herausgearbeitet und kritisch gewürdigt.

⁶⁶⁷ Vgl. FROSCHAMMER/HALLER (2013), S. 617 sowie die Ausführungen in Kapitel 5.4.2.3.

⁶⁶⁸ Vgl. BR-Drucks. 344/08 (Beschluss) vom 04.07.2008, S. 7.

⁶⁶⁹ Vgl. BT-Drucks 16/12407 vom 24.03.2009, S. 85. Vgl. auch ZÜLCH/HOFFMANN (2008).

⁶⁷⁰ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 49–50.

4.2 Ansatzvorschriften für eigene Entwicklungskosten

4.2.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten

Im Hinblick auf die Voraussetzungen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten ist zwischen der abstrakten und der konkreten Aktivierungsfähigkeit zu unterscheiden. Ein Gut ist abstrakt aktivierungsfähig, wenn es die Kriterien eines Vermögensgegenstands erfüllt. Die konkrete Aktivierungsfähigkeit richtet sich nach den gesetzlichen Einzelvorschriften in Form von Ansatzwahlrechten, -pflichten und -verboten. Diese können die abstrakte Aktivierungsfähigkeit einengen oder erweitern, indem für abstrakt aktivierungsfähige Vermögensgegenstände ein Ansatzverbot oder umgekehrt für Vermögensgegenstände, die abstrakt nicht aktivierungsfähig sind, ein Ansatzwahlrecht oder eine Ansatzpflicht normiert wird.⁶⁷¹

4.2.1.1 Einzelverwertbarkeit dem Grunde nach

Nach dem Grundsatz der Vollständigkeit, der in § 246 Abs. 1 Satz 1 HGB kodifiziert ist, sind sämtliche Vermögensgegenstände in der Bilanz auszuweisen, soweit vom Gesetzgeber nichts Gegenteiliges bestimmt ist. Die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Güter setzt also voraus, dass sie als Vermögensgegenstand qualifiziert werden können. Der Begriff Vermögensgegenstand zählt zu den unbestimmten Rechtsbegriffen im HGB.⁶⁷² Mangels einer gesetzlichen Legaldefinition erfolgen im Schrifttum und in der Rechtsprechung unterschiedliche Begriffsabgrenzungen. Weitgehende Übereinstimmung besteht darüber, dass die begriffliche Abgrenzung von Vermögensgegenständen inhaltlich mit der Frage gleichzusetzen ist, wann ein Gut abstrakt aktivierungsfähig ist.⁶⁷³ Unterschiedliche Auffassungen bestehen jedoch im Hinblick auf die konkreten Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit ein Vermögensgegenstand bzw. die abstrakte Aktivierungsfähigkeit gegeben ist. Die Kriterien hängen wesentlich davon ab, welcher bilanztheoretischen Konzeption gefolgt wird.⁶⁷⁴

Nach der statischen Bilanztheorie sind in der Bilanz das Vermögen und die Schulden einander gegenüberzustellen. Als Vermögen dürfen dabei nur Güter ausgewiesen werden, die zur Deckung der Schulden zur Verfügung stehen. Der Wortlaut des § 242 Abs. 1 Satz 1 HGB zum Bilanzausweis von Vermögen und Schulden orientiert sich an dieser Vermögensdefinition. Damit soll vor allem dem

⁶⁷¹ Vgl. zur Unterscheidung von abstrakter und konkreter Aktivierungsfähigkeit insbesondere FREERICKS (1976), S. 141–221 und LAMERS (1981), S. 192–193 sowie u. a. KÜTING/ULRICH (2001), S. 956–957; VELTE (2008), S. 145–168; FASSELT/RADDE (2013), B 211, Rn. 1–20; FREIDANK/VELTE/WEBER (2016), Teil A, Rn. 379–406; QUICK/WOLZ (2016), S. 41–43; BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 158–172.

⁶⁷² Vgl. zum Begriff des Vermögensgegenstands als unbestimmtem Rechtsbegriff SCHNEIDER (1986).

⁶⁷³ Vgl. bereits FREERICKS (1976), S. 141 und LAMERS (1981), S. 192 sowie VON KEITZ (1997), S. 17; FASSELT/RADDE (2017), B 211, insbesondere Rn. 2; ähnlich auch BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 158.

⁶⁷⁴ Vgl. hierzu ausführlich u. a. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 158–168 sowie VON KEITZ (1997), insbesondere S. 31.

Gläubigerschutz entsprochen werden.⁶⁷⁵ Die Frage, ob ein Vermögensgegenstand vorliegt bzw. die abstrakte Aktivierungsfähigkeit gegeben ist, hängt also von der Schuldendeckungsfähigkeit ab. Als maßgebliches Kriterium hierfür wurde im handelsbilanziellen Schrifttum die „Einzelverwertbarkeit“ herausgearbeitet.⁶⁷⁶ Auf dieses Kriterium wird auch in der Gesetzesbegründung zum BilMoG explizit hingewiesen, indem bestimmt wird: „Vom Vorliegen eines Vermögensgegenstands ist auszugehen, wenn das selbst erstellte Gut nach der Verkehrsauffassung einzeln verwertbar ist.“⁶⁷⁷ Der DRS 24, Rn. 8 und 17 übernimmt nahezu wortgleich diese Definition.⁶⁷⁸

Teilweise werden gerade im älteren Schrifttum auch Kriterien genannt, die konkreter gefasst sind als der Begriffsinhalt der Einzelverwertbarkeit, wie z. B. die Einzelveräußerbarkeit⁶⁷⁹ oder die Einzelvollstreckbarkeit⁶⁸⁰. Die herrschende Meinung⁶⁸¹ knüpft aber an dem allgemein gehaltenen Begriff der Einzelverwertbarkeit an, die neben dem Verkauf auch z. B. durch Tausch oder Nutzungsüberlassung gegeben sein kann. Das Kriterium der Einzelverwertbarkeit kann durch eine externe Verwertungsmöglichkeit ebenso erfüllt sein wie durch eine interne Nutzungsmöglichkeit.⁶⁸² Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit erfordert somit in der praktischen Umsetzung, dass die Unternehmen entweder einen Absatzmarkt oder einen internen Nutzenvorteil, z. B. in Form von Kosteneinsparungen, nachweisen. Als Vermögensgegenstand können auch Güter, für die ein gesetzliches, vertragliches oder faktisches Verwertungsverbot besteht, qualifiziert werden, soweit sie zumindest abstrakt verwertet werden können.⁶⁸³ Dies bedeutet, dass z. B. eine Softwarelizenz, für die ein Verwertungsverbot besteht, dennoch zu den Vermögensgegenständen zählt, da sie „dem Wesen nach“⁶⁸⁴ verwertbar ist. Klarstellend regelt DRS 24, Rn. 21, dass die Einzelverwertbarkeit voraussetzt, dass das Gut getrennt vom Unternehmen als Ganzes, verwertbar ist. Daraus folgt, dass immaterielles Vermögen wie z. B. die gute Organisationsstruktur oder das gute Arbeitsklima, auch wenn das Unternehmen daraus Vorteile erzielt, nicht als Vermögensgegenstand eingestuft werden kann, da eine separate Veräußerung getrennt vom Unternehmen als Ganzes nicht erfolgen kann.

⁶⁷⁵ Vgl. etwa FREIDANK/VELTE/WEBER (2016), Teil A, Rn. 386.

⁶⁷⁶ So bereits SIMON (1886), insbesondere S. 96–101. Vgl. in der neueren Literatur u. a. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1814; FASSELLT/RADDE (2013), B 211, Rn. 4–5; FREIDANK/VELTE/WEBER (2016), Teil A, Rn. 386; QUICK/WOLZ (2016), S. 42; SCHUBERT/HUBER (2018), § 247 HGB, Rn. 377.

⁶⁷⁷ BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50.

⁶⁷⁸ Vgl. auch VON KEITZ (2015), S. 688–689.

⁶⁷⁹ Vgl. etwa CREZELIUS (2000), Anhang § 42a GmbHG, Rn. 114.

⁶⁸⁰ Vgl. vor allem TIEDCHEN (1991), S. 44–59 sowie SCHULZE-OSTERLOH (2006), § 42 GmbHG, Rn. 77.

⁶⁸¹ Vgl. etwa ADS (1998), § 246 HGB, Rn. 28 oder DRS 24, Rn. 17–18.

⁶⁸² Vgl. GELHAUSEN/FEY/KÄMPFER (2009), § 248 Abs. 2 HGB, Rn. E 63; BERTRAM (2018a), § 248 HGB, Rn. 19; KAVVADIAS (2014), S. 102. A. A. offenbar DRSC, vgl. die Begründung zum DRS 24, B 13, wonach eine ausschließlich interne Verwertbarkeit den Anforderungen nicht genügen würde.

⁶⁸³ Vgl. DRS 24, Rn. 20.

⁶⁸⁴ VON KEITZ (2015), S. 689.

Eine generelle Erweiterung des Begriffsinhalts „Vermögensgegenstand“ würde sich ergeben, wenn statt auf die „Einzelverwertbarkeit“ auf die „selbstständige Bewertbarkeit“ und die „bilanzielle Greifbarkeit“ abgestellt würde.⁶⁸⁵ Diese Kriterien leiten sich aus der dynamischen Bilanztheorie ab, nach der die periodengerechte Erfolgsermittlung in der Gewinn- und Verlustrechnung im Vordergrund steht, während die Bilanz flankierend dazu dient, die Wertbewegungen der Vermögensgegenstände und Schulden periodisch abzugrenzen.⁶⁸⁶ Im Hinblick auf das auszuweisende Vermögen stützt sich die dynamische Bilanztheorie nicht auf die Frage, ob ein Gut einzeln übertragen werden kann. Vielmehr hängt der Vermögensausweis davon ab, ob es im Wege der Übertragung eines Unternehmens insgesamt mit übertragen werden kann. Die selbstständige Bewertbarkeit setzt voraus, dass das Gut innerhalb des Gesamtvermögens einzeln bewertbar ist. Die bilanzielle Greifbarkeit ist gegeben, wenn ein Erwerber, der das Unternehmen fortführt, bei der Kaufpreisbestimmung dem Gut einen Wert beimisst.⁶⁸⁷ Die hieraus resultierende Erweiterung des Begriffs Vermögensgegenstand zeigt sich z. B. beim erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert. Dieser ist zwar als Differenz (Restgröße) zwischen dem Kaufpreis und dem Wert der einzelnen Vermögensgegenstände und Schulden eines Unternehmens selbstständig bewertbar (bestimmbar), er ist jedoch nicht einzeln verwertbar, da er nur im Rahmen einer Gesamtunternehmensveräußerung mit übertragen werden kann. Das deutsche Steuerbilanzrecht respektive die Steuerrechtsprechung⁶⁸⁸ basiert weitgehend auf dieser umfassenden Vermögensdefinition nach dem Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit und der bilanziellen Greifbarkeit entsprechend der dynamischen Bilanztheorie, während im handelsrechtlichen Schrifttum das engere Kriterium der selbstständigen Verwertbarkeit entsprechend der statischen Bilanztheorie eindeutig überwiegt. In der Rechtsprechung⁶⁸⁹ und im Schrifttum⁶⁹⁰ wird vereinzelt auch der umfassendere Begriff des Wirtschaftsguts mit dem engeren Begriff des Vermögensgegenstands gleichgesetzt.⁶⁹¹

4.2.1.2 Einzelverwertbarkeit zum Zeitpunkt der Bilanzierung

Entwicklungsprojekte erstrecken sich typischerweise über einen längeren Zeitraum. Daher stellt sich die Frage, ab welchem Zeitpunkt die abstrakte Aktivierungsfähigkeit und damit die Eigenschaft als

⁶⁸⁵ Vgl. KRONNER (1995), S. 14–15 und die dort genannten Urteile sowie VON KEITZ (1997), S. 28–31; VELTE (2008), S. 146; BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 164.

⁶⁸⁶ Vgl. zur dynamischen Bilanztheorie vor allem die Monografie von SCHMALENBACH, dem Begründer der dynamischen Bilanzauffassung, SCHMALENBACH (1962).

⁶⁸⁷ Vgl. VON KEITZ (1997), S. 29 sowie MOXTER (2007), S. 6–9.

⁶⁸⁸ Vgl. hierzu vor allem MOXTER (2007), S. 8–9 sowie BFH-Urteil vom 22.07.1988, III R 175/85, S. 2606; BFH-Urteil vom 04.12.1991, IR 148/90, S. 1023 und BFH-Urteil vom 19.10.2006, III R 6/05, S. 430.

⁶⁸⁹ Vgl. etwa BFH-Urteil vom 06.12.1978, I R 35/78, S. 772 oder BFH-Beschluss vom 26.10.1987 GrS 2/86, S. 531.

⁶⁹⁰ Vgl. z. B. WESTERFELHAUS (1995), S. 889.

⁶⁹¹ Auf die Unterschiede zwischen dem Begriff des Vermögensgegenstands und dem im IFRS-Regelwerk verwendeten Begriff des Vermögenswerts (Assets), der primär nicht auf die Einzelverwertbarkeit, sondern auf das Vorliegen eines Nutzenpotenzials abstellt (vgl. ausführlich HENNRICH (2008), S. 539), soll hier nicht weiter eingegangen werden, zumal der IFRS-Begriff für die Rechtsauslegung des HGB rechtssystematisch nicht relevant ist, vgl. etwa SCHMIDT (2014b), S. 1274.

Vermögensgegenstand zu bejahen ist. In der Literatur wird in diesem Zusammenhang kontrovers diskutiert, ob ein in der Entwicklung befindliches Gut, das noch nicht die Eigenschaft eines Vermögensgegenstands (Einzelverwertbarkeit) aufweist, dennoch aktivierungsfähig ist, wenn davon ausgegangen werden kann, dass nach Abschluss des Entwicklungsprojekts ein Vermögensgegenstand vorliegen wird. Im neueren Schrifttum⁶⁹² und auch nach der hier vertretenen Auffassung wird die Aktivierung solcher sog. „Noch-nicht-Vermögensgegenstände“ oder „Beinahe-Vermögensgegenstände“ abgelehnt.⁶⁹³ Voraussetzung der Aktivierung ist vielmehr, dass bereits zum Zeitpunkt der erstmaligen Aktivierung ein Vermögensgegenstand vorliegt, der zwar noch nicht den endgültigen Vermögensgegenstand darstellt, dem Wesen nach aber bereits einzeln verwertbar und damit abstrakt aktivierungsfähig ist.

Entgegen dieser Auffassung findet sich im Schrifttum auch die Meinung, dass es ausreichend sei, wenn erst am Ende der Entwicklung die Vermögensgegenstandseigenschaft erwartet wird, d. h. dass zum Zeitpunkt der Aktivierung noch kein Gut vorliegen muss, das die Voraussetzungen eines Vermögensgegenstands erfüllt.⁶⁹⁴ Diese Auffassung stützt sich zum einen auf § 255 Abs. 2a HGB, der bestimmt, dass zu den Herstellungskosten eines immateriellen Vermögensgegenstands die „... bei dessen Entwicklung anfallenden Aufwendungen ...“ zählen, und zum anderen auf die Begründung zum Regierungsentwurf des BilMoG, nach der „... eine Aktivierung nicht erst vorzunehmen ist, wenn ein selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand des Anlagevermögens vorliegt ...“⁶⁹⁵. Gegen diese Auffassung spricht zunächst, dass § 255 Abs. 2a Satz 1 HGB gemäß seiner rechtssystematischen Einordnung im HGB keine Ansatzvorschrift, sondern eine Bewertungsvorschrift ist und in der vorgenannten Begründung zum Regierungsentwurf an anderer Stelle, d. h. in Bezug auf die Ansatzvorschrift des § 248 Abs. 2 HGB, explizit auf das Erfordernis eines Vermögensgegenstands hingewiesen wird.⁶⁹⁶ Ferner hat im weiteren Gesetzgebungsverfahren zum BilMoG der Rechtsausschuss klarstellend darauf verwiesen, dass eine Aktivierung erst dann möglich ist, „... wenn die Vermögensgegenstandseigenschaft des selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands des Anlagevermögens bejaht werden kann“⁶⁹⁷. Im Schrifttum wird daher zu Recht darauf hingewiesen, dass durch diese Klarstellung die Rechtslage eindeutig ist, d. h., zum Zeitpunkt der Aktivierung eigener Entwicklungskosten muss bereits ein Vermögensgegenstand vorliegen.⁶⁹⁸ Ein solcher Vermögensgegenstand kann durchaus bereits vorliegen, bevor ein Entwicklungsprojekt endgültig abgeschlossen ist.

⁶⁹² Vgl. zu dieser Einschätzung im neueren Schrifttum auch KREIDE (2014), S. 200, Fn. 919.

⁶⁹³ So neben DRS 24, Rn. 45 vor allem THEILE (2008), S. 1066–1067; SCHÜLKE (2010), S. 997–998; HENNRICHS (2013a), § 248 HGB, Rn. 26–31 und Rn. 36; FASSETT/RADDE (2013), B 211, insbesondere Rn. 62; SCHMIDT (2014b), S. 1275; KÜTING/ELLMANN (2016), § 255 HGB, Rn. 398; BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 18; HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 255 HGB, Rn. 201.

⁶⁹⁴ Vgl. etwa GELHAUSEN/FEY/KÄMPFER (2009), § 248 Abs. 2 HGB, Rn. E 42 und E 67; VAN HALL/KESSLER (2010), S. 146; BALLWIESER (2013b), § 248 HGB, Rn. 16.

⁶⁹⁵ BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60.

⁶⁹⁶ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50 sowie die entsprechende Argumentation in der Begründung zum DRS 24, B 50 sowie SCHMIDT (2014b), S. 1276.

⁶⁹⁷ BT-Drucks. 16/12407 vom 24.03.2009, S. 85.

⁶⁹⁸ Vgl. HENNRICHS (2013a), § 248 HGB, Rn. 36.

Dies zeigt sich z. B. an der Existenz eines Markts auch für noch nicht abschließend fertiggestellte Entwicklungsprojekte.⁶⁹⁹ Die Einzelverwertbarkeit bzw. die abstrakte Aktivierungsfähigkeit muss also nach der hier vertretenen Auffassung bereits im Bilanzierungszeitpunkt gegeben sein, sie darf kein sog. Ex-ante-Konstrukt sein. Dies schließt aber nicht aus, dass im Rahmen der Prüfung der konkreten Aktivierungsfähigkeit zusätzlich die Erfolgswahrscheinlichkeit des angestrebten Vermögensgegenstands zu beurteilen ist und ggf. die Aktivierung in diesem Schritt ausscheidet.

4.2.2 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten

4.2.2.1 Systematisierung der gesetzlichen Aktivierungsvorschriften

Wird die Vermögensgegenstandseigenschaft eines Guts bzw. seine abstrakte Aktivierungsfähigkeit bejaht, dann ist in einem nächsten Schritt die konkrete Aktivierungsfähigkeit zu untersuchen. Diese wird, wie erwähnt, durch die gesetzlichen Vorschriften bestimmt. Nach § 246 Abs. 1 Satz 1 HGB besteht grundsätzlich eine generelle Aktivierungspflicht für alle materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände, losgelöst davon, ob sie erworben oder selbst geschaffen sind. Diese Aktivierungspflicht gilt uneingeschränkt jedoch nur für das Umlaufvermögen. Für das Anlagevermögen bestehen dagegen Ausnahmeregelungen. Die Ausgestaltung dieser Ausnahmeregelungen kann grundsätzlich wie folgt erfolgen:⁷⁰⁰ Zum einen kann trotz Vorliegens eines Vermögensgegenstands ein gesetzliches Aktivierungsverbot oder ein Aktivierungswahlrecht bestehen, zum anderen kann eine Aktivierungspflicht oder ein Aktivierungswahlrecht greifen, wenngleich die Qualifikation als Vermögensgegenstand fehlt. Für beide Konstellationen finden sich im HGB, bezogen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, gesetzliche Regelungen.

Die Konstellation, dass trotz der fehlenden Vermögensgegenstandseigenschaft eine Aktivierungspflicht besteht, findet sich in § 246 Abs. 1 Satz 4 HGB. Danach gilt ein erworbener Geschäfts- oder Firmenwert als zeitlich begrenzt nutzbarer Vermögensgegenstand, wenngleich er, wie ausgeführt, nicht den Kriterien eines Vermögensgegenstands genügt, da er nicht einzeln verwertbar ist. Er wird aber, so die Gesetzesbegründung zum BilMoG, durch eine „Fiktion“ quasi zum Vermögensgegenstand erhoben.⁷⁰¹ Damit unterliegt er, wie alle anderen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, der Aktivierungspflicht gemäß § 246 Abs. 1 Satz 1 HGB. Der Gesetzgeber weist in den Gesetzesmaterialien ausdrücklich darauf hin, dass mit der Fiktion des erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts als Vermögensgegenstand keine Änderung des handelsrechtlichen Begriffs des Vermögensgegenstands einhergehen soll.⁷⁰²

⁶⁹⁹ Vgl. auch KÜTING/ELLMANN (2016), § 255 HGB, Rn. 398 sowie ROHLER (2015), S. 120.

⁷⁰⁰ Vgl. auch VON KEITZ (1997), S. 18 oder FASSELT/RADDE (2013), B 211, insbesondere Rn. 1.

⁷⁰¹ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 47.

⁷⁰² Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 48.

Die umgekehrte Konstellation, dass trotz Vorliegens eines Vermögensgegenstands kein Bilanzausweis erfolgt, ergibt sich zwingend aus § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB, wonach bestimmte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände, d. h. Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten und vergleichbare immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, nicht aktiviert werden dürfen.⁷⁰³ Als Begründung hierfür wird in den Gesetzesmaterialien genannt, dass diesen Vermögensgegenständen die für sie angefallenen Aufwendungen „nicht zweifelsfrei“⁷⁰⁴ in Abgrenzung zu den Aufwendungen für die Entwicklung des – nicht aktivierungsfähigen – selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwerts zugerechnet werden können. Daher müsse entsprechend dem Vorsichtsprinzip eine Aktivierung unterbleiben.⁷⁰⁵ Die Konstellation, dass es trotz Vorliegens eines Vermögensgegenstands nicht zu einem Bilanzausweis kommt, ergibt sich fakultativ auch dann, wenn das Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB nicht ausgeübt wird, obwohl alle nachstehend aufzuzeigenden Voraussetzungen erfüllt sind.

4.2.2.2 Zweiteilung der Voraussetzungen zum Nachweis der konkreten Aktivierungsfähigkeit eigener Entwicklungskosten

Im Hinblick auf die Voraussetzungen, die für die Ausübung des gesetzlichen Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten erfüllt sein müssen, kann unterschieden werden in Kriterien, die der bereits vorhandene Vermögensgegenstand erfüllen muss, und in solche, die für den noch zu entwickelnden Vermögensgegenstand nachgewiesen werden müssen. Die Kriterien müssen kumulativ erfüllt sein.

Das Bilanzierungswahlrecht knüpft entsprechend dem Wortlaut von § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB an vier Voraussetzungen an, die der vorhandene Vermögensgegenstand erfüllen muss:

- Eigenschaft der Immaterialität
- Zugehörigkeit zum Anlagevermögen
- Einstufung als selbst geschaffen
- Ausschluss eines gesetzlichen Aktivierungsverbots

Eine fünfte Voraussetzung leitet sich aus § 255 Abs. 2 Satz 4 HGB ab. Demnach muss der vorhandene Vermögensgegenstand sich bereits in der Nach-Forschungsphase befinden, also im

- Stadium der Entwicklungsphase.

Neben diesen fünf im HGB explizit kodifizierten Kriterien, die der bereits vorhandene Vermögensgegenstand erfüllen muss, ergeben sich aus den Grundsätzen ordnungsmäßiger Bilanzierung weitere fünf Kriterien, die an den zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen, damit das Ansatzwahl-

⁷⁰³ Siehe hierzu auch Kapitel 4.2.2.3.4.

⁷⁰⁴ BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50.

⁷⁰⁵ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50.

recht ausgeübt werden kann. Aus dem Vorsichtsprinzip leitet sich zunächst die Bedingung ab, dass die Entwicklung des angestrebten Vermögensgegenstands mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich abgeschlossen werden kann. Entsprechend verweist die Gesetzesbegründung zum BilMoG explizit auf eine hohe bzw. hinreichende Erfolgswahrscheinlichkeit⁷⁰⁶, ohne sie aber näher zu spezifizieren. Lediglich im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Bewertungseinheiten bei Finanzinstrumenten wird ausgeführt, dass eine hohe Wahrscheinlichkeit gegeben ist, wenn der Abschluss eines Sicherungsgeschäfts „so gut wie sicher“⁷⁰⁷ ist. Diese Definition kann zwar nicht unmittelbar auf die Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten übertragen werden, da ein entsprechender Verweis in den Gesetzesmaterialien fehlt, sie kann aber zumindest insoweit als Auslegungshilfe dienen, als eine 50%ige Erfolgswahrscheinlichkeit nicht als ausreichend anzusehen ist.⁷⁰⁸ Im Schrifttum wird der Begriff hohe Wahrscheinlichkeit in Bezug auf die Aktivierung von Entwicklungskosten daher auch dahingehend ausgelegt, dass „deutlich mehr Gründe für als gegen das Entstehen“⁷⁰⁹ des immateriellen Vermögensgegenstands sprechen müssen. Der DRS 24 nennt inhaltliche Kriterien dafür, wann davon auszugehen ist, dass ein immaterieller Vermögensgegenstand des Anlagevermögens mit hoher Wahrscheinlichkeit entsteht. Ein ähnlicher Anforderungskatalog wurde bereits 2001 vom Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft erarbeitet.⁷¹⁰ Die nachstehende Systematisierung orientiert sich an der neueren Systematisierung im DRS 24, Rn. 50:

- Technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des zu entwickelnden Vermögensgegenstands
- Verfügbarkeit von adäquaten technischen, finanziellen und sonstigen Ressourcen, um die Entwicklung des angestrebten Vermögensgegenstands abzuschließen
- Fertigstellungsabsicht für den sich in der Entwicklung befindlichen Vermögensgegenstand

Neben diesen drei Kriterien zum Nachweis der hohen Erfolgswahrscheinlichkeit leitet sich aus dem Grundsatz der Einzelerfassung und -bewertung als zusätzliches viertes Kriterium, auf das auch DRS 24, Rn. 51 verweist, ab:

- Verlässliche Zurechnung der Kosten auf den sich in der Entwicklung befindlichen Vermögensgegenstand

Die vorstehend genannten vier Kriterien stimmen nahezu wörtlich mit den entsprechenden Kriterien des IAS 38, Rn. 57 a), e), b) und f) überein. In IAS 38, Rn. 57 c) und d) werden als zusätzliche Krite-

⁷⁰⁶ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60–61. In der Gesetzesbegründung zum BilMoG wird auf S. 60–61 sowohl von „hoher“ als auch von „hinreichender“ Erfolgswahrscheinlichkeit gesprochen, d. h., die beiden Begriffe werden offenbar synonym verwendet.

⁷⁰⁷ BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 58.

⁷⁰⁸ Vgl. auch die Begründung zum DRS 24, B 53.

⁷⁰⁹ GELHAUSEN/FEY/KÄMPFER (2009), § 248 Abs. 2 HGB, Rn. E 69 sowie ähnlich BERTRAM (2018a), § 248 HGB, Rn. 18.

⁷¹⁰ Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft (2001), S. 992–993; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1817 sowie z. B. FASSELL/RADDE (2013), B 211, Rn. 67; BERTRAM (2018a), § 248 HGB, Rn. 18.

rien die Fähigkeit, den immateriellen Vermögensgegenstand zu verkaufen oder zu nutzen, i. V. m. mit dem Nachweis einer entsprechenden Verwertbarkeit genannt, z. B. durch die Existenz eines Absatzmarkts oder eines internen Kostenvorteils. Diese Kriterien wurden in den vorstehenden Anforderungskatalog der konkreten Aktivierungsfähigkeit – entsprechend DRS 24 – nicht aufgenommen, da sie sich nach deutschem Bilanzrecht bereits als Anforderung an die abstrakte Aktivierungsfähigkeit ergeben.⁷¹¹

Eine weitere Voraussetzung der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ist ferner die Zulässigkeit einer

- Durchbrechung der Ansatzstetigkeit nach § 246 Abs. 3 HGB.

Insgesamt müssen also zehn Kriterien zum Nachweis der konkreten Aktivierungsfähigkeit erfüllt werden, wobei fünf Kriterien an den bereits vorhandenen Vermögensgegenstand und fünf weitere Kriterien an den noch zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen. Eine bestimmte Reihenfolge zur Prüfung der Kriterien ist nicht vorgegeben. Nachstehend werden die einzelnen Kriterien insbesondere im Hinblick auf die mit der Auslegung der Kriterien verbundenen bilanzpolitischen Ermessensspielräume kritisch untersucht.

4.2.2.3 Aktivierungsvoraussetzungen, die an den vorhandenen Vermögensgegenstand anknüpfen

4.2.2.3.1 Eigenschaft der Immaterialität

Die immateriellen Vermögensgegenstände sind einerseits von den materiellen und andererseits von den finanziellen Vermögensgegenständen abzugrenzen, da für sie jeweils unterschiedliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften bestehen. Ein gemeinsames Merkmal von immateriellen und finanziellen Vermögensgegenständen ist, dass sie keine physische Substanz aufweisen. Der Unterschied ergibt sich aus der betrieblichen Verwendung. Während die finanziellen Vermögensgegenstände dem finanziellen Bereich dienen, werden die immateriellen Vermögensgegenstände grundsätzlich im operativen Bereich eingesetzt.⁷¹² Zu den immateriellen Vermögensgegenständen des operativen Bereichs zählen z. B. Technologien, Software, Verfahren, Patente, Urheberrechte, Kundendateien, Lizenzen, Absatzrechte und Marken.

Die Unterscheidung in materielle und immaterielle Vermögensgegenstände ist im Vergleich zur Abgrenzung von immateriellen und finanziellen Vermögensgegenständen häufig komplexer. Sie richtet sich grundsätzlich danach, ob es sich um einen Vermögensgegenstand mit oder ohne physische Sub-

⁷¹¹ So in der Argumentation auch Kirsch (2017), § 248 HGB, Rn. 62. Vgl. zur Übernahme der IFRS-Kriterien für handelsrechtliche Zwecke KÜTING/ELLMANN (2016), § 255 HGB, Rn. 399 sowie die Begründung zum Referentenentwurf des BilMoG, vgl. BMJ (Hrsg.) (2007b), S. 122.

⁷¹² Vgl. entsprechend VON KEITZ (1997), S. 5–6; KÜTING/ULRICH (2001), S. 954.

stanz handelt.⁷¹³ Das Adjektiv „immateriell“ kommt vom lateinischen Begriff *immaterialis*, was „unkörperlich, unstofflich, geistig“⁷¹⁴ bedeutet. Abgrenzungsprobleme zwischen materiellen und immateriellen Gütern treten vor allem dann auf, wenn sog. hybride Vermögensgegenstände vorliegen,⁷¹⁵ die sowohl eine materielle (körperliche) als auch eine immaterielle (unkörperliche) Substanz aufweisen.⁷¹⁶

Im Schrifttum und in der Rechtsprechung wurden insbesondere für erworbene hybride Vermögensgegenstände Abgrenzungskriterien entwickelt, anhand derer die Zuordnung zum materiellen oder immateriellen Vermögen vorgenommen werden kann. Diese Kriterien lassen sich auch auf die Abgrenzung der selbst geschaffenen immateriellen von den materiellen Vermögensgegenständen übertragen. Als vorrangiges Abgrenzungskriterium wird im Schrifttum auf die Wertverhältnisse zwischen beiden Bestandteilen abgestellt.⁷¹⁷ Übertragen auf eigene Entwicklungskosten wäre also die Frage, ob ein selbst geschaffener immaterieller oder ein materieller Vermögensgegenstand vorliegt, durch eine Gegenüberstellung der jeweiligen Herstellungskosten zu beantworten.⁷¹⁸ So werden z. B. die Personal- und Materialaufwendungen, die bei der Entwicklung einer Software angefallen sind, die Kosten für das Trägermedium zur Speicherung der Software, z. B. einer CD, i. d. R. deutlich überwiegen, sodass sich insgesamt eine Zuordnung zum immateriellen Vermögen ergibt. Dagegen können umgekehrt die bei einer Anlage in Bau, wie z. B. einer neuen Fabrikhalle, angefallenen Kosten für die Entwicklung einer neuen Technik zur einfacheren Verschraubung bestimmter Bauteile von untergeordneter Bedeutung sein, sodass die Zuordnung insgesamt zum materiellen Vermögen erfolgt.

Nach DRS 24, Rn. 11 ist die Zuordnung gemischter Vermögensgegenstände zum materiellen oder immateriellen Vermögen dagegen primär nicht nach deren Wertverhältnissen, sondern nach dem wirtschaftlichen Interesse des bilanzierenden Unternehmens zu bestimmen. Nach diesem Kriterium ist darauf abzustellen, ob die Nutzung der materiellen oder der immateriellen Komponente im Vordergrund steht. So stellt sich beispielsweise bei einem erworbenen oder selbst geschaffenen Prototyp die Frage, ob das Interesse am geistigen Gehalt oder an der körperlichen Komponente den Hauptbestandteil für das Unternehmen bildet. Dies lässt sich aber nicht verallgemeinern, vielmehr ist auf den Einzelfall abzustellen. Wird z. B. der Prototyp einer Maschine mit einer neuen Verfahrenstechnologie von einem Maschinenbauunternehmen in der Absicht entwickelt, später mehrere entsprechende Maschinen herzustellen und zu verkaufen, steht wohl die Wissensgewinnung für die spätere Fertigung der Maschinen, die verkauft werden sollen, im Vordergrund, sodass ein Ausweis der Entwicklungskosten im immateriellen Vermögen (selbst geschaffene gewerbliche Rechte und ähnliche Rechte und Werte) sich anbietet. Hat dagegen z. B. ein Flugzeughersteller den Prototyp einer Maschine mit einer neuen Verfahrenstechnologie entwickelt, die später, nach der geplanten Einzelfertigung der Maschine,

⁷¹³ Die Abgrenzung geht bereits auf das römische Recht zurück, vgl. hierzu MONFERRINI (2016), S. 23, Fn. 127.

⁷¹⁴ Vgl. BROCKHAUS (2006), Bd. 13, S. 133.

⁷¹⁵ VON KEITZ (1997), S. 44 wählt die Bezeichnung „zwittrige“ Vermögensgegenstände.

⁷¹⁶ Vgl. KÄHLERT/LANGE (1993), S. 614.

⁷¹⁷ Vgl. etwa. FASSETT/RADDE (2013), B 211, Rn. 26 und SCHMIDT/USINGER (2018), § 248 HGB, Rn. 10. A. A. DRSC, vgl. hierzu die folgenden Ausführungen.

⁷¹⁸ Vgl. FASSETT/RADDE (2013), B 211, Rn. 26.

in der Flugzeugproduktion eingesetzt werden soll, steht wohl die körperliche Komponente stärker im Vordergrund, sodass ein Ausweis im Sachanlagevermögen (Anlagen in Bau) eher infrage kommt.⁷¹⁹ Das Beispiel zeigt, dass die Zuordnung nach dem Kriterium des wirtschaftlichen Interesses dem Abschlussersteller im Vergleich zur Zuordnung nach den Wertverhältnissen einen größeren Ermessensspielraum eröffnet.⁷²⁰

Neben den beiden Abgrenzungskriterien „Wertverhältnisse“ und „wirtschaftliches Interesse“ wird als weiteres Kriterium die „Funktion der materiellen Komponente“ diskutiert.⁷²¹ Nach diesem Kriterium hat eine Zuordnung zum immateriellen Vermögen zu erfolgen, wenn der materielle Teil des Vermögensgegenstands ausschließlich der Dokumentation der geistigen Leistung dient. Dies wird gerade bei EDV-Programmen bejaht, da hier der Datenträger lediglich als Speichermedium fungiert, sodass das Programm insgesamt als immaterieller Vermögensgegenstand einzustufen ist. Anders wäre dies z. B. bei einem auf einem Datenträger gespeicherten öffentlichen Telefonbuch. Hier ist die Funktion des Datenträgers primär nicht das Festhalten von geistigen Inhalten, sondern die Speicherung allgemein zugänglicher Daten, sodass der Datenträger als materiell einzustufen wäre.⁷²²

Welches der genannten Zuordnungskriterien zum materiellen oder immateriellen Vermögen bei hybriden Vermögensgegenständen zum Zuge kommt, liegt letztlich im Ermessen des Abschlusserstellers, zumal sich bislang keine herrschende Meinung gebildet hat. Die Abgrenzung darf aber nicht willkürlich erfolgen, vielmehr verlangt der Grundsatz der Willkürfreiheit, dass der Abschlussersteller selbst davon überzeugt ist, dass die vorgenommene Zuordnung ein richtiges Bild der Realität wiedergibt.⁷²³

4.2.2.3.2 Zugehörigkeit zum Anlagevermögen

Das Aktivierungswahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB setzt voraus, dass der vorhandene Vermögensgegenstand dem Anlagevermögen zuzuordnen ist. Aufgrund der unterschiedlichen Bilanzierungs- und Bewertungsregeln für das Anlagevermögen und das Umlaufvermögen ist auch diese Zuordnung von wesentlicher Bedeutung. Nach § 247 Abs. 2 HGB sind Vermögensgegenstände dem Anlagevermögen zuzuordnen, wenn sie dazu bestimmt sind, dem Geschäftsbetrieb „dauernd“ zu dienen. Der unbestimmte Rechtsbegriff „dauernd“⁷²⁴ bedeutet nicht, dass der Vermögensgegenstand dem Unternehmen zeitlich unbegrenzt zur Verfügung stehen muss, vielmehr ist eine gewisse Verweildauer im Unternehmen ausreichend.⁷²⁵ Dabei ist die rein zeitliche Verweildauer nicht entscheidend, wenngleich im Schrifttum und in der Rechtsprechung häufig eine Verweildauer von mehr als einem Jahr als ein

⁷¹⁹ Vgl. auch das ähnliche Beispiel in DRS 24, Rn. 14.

⁷²⁰ So auch KÄHLERT/LANGE (1993), S. 616.

⁷²¹ Vgl. vor allem VON KEITZ (1997), S. 45–46 sowie KÄHLERT/LANGE (1993).

⁷²² Vgl. etwa KÄHLERT/LANGE (1993), S. 616.

⁷²³ Vgl. auch QUICK/WOLZ (2016), S. 16.

⁷²⁴ Vgl. im Speziellen zum unbestimmten Rechtsbegriff „dauernd“ bereits SIEBEN/OSSADNIK (1986).

⁷²⁵ Vgl. etwa ADS (1998), § 247 HGB, Rn. 107; SCHUBERT/HUBER (2018), § 247 HGB, Rn. 353.

Indiz dafür angesehen wird, dass eine dauerhafte Vermögensbindung vorliegt.⁷²⁶ Entscheidend für die Frage, ob ein Vermögensgegenstand dauerhaft einem Unternehmen zur Verfügung steht, ist vielmehr die betriebliche Zweckbestimmung des Vermögensgegenstands am Bilanzstichtag.⁷²⁷ Diese richtet sich nach der Art und Natur des Gegenstands, d. h. vor allem danach, ob es sich um ein Gebrauchsgut handelt, das dem Anlagevermögen zuzuordnen ist, oder um ein Verbrauchsgut, das dem Umlaufvermögen zuzuordnen ist.⁷²⁸ Sofern nach der Art des Gegenstands keine eindeutige und sachgerechte Zuordnung möglich ist, ist der Verwendungszweck, den das Unternehmen mit dem Gegenstand verfolgt, heranzuziehen.⁷²⁹

Überträgt man diese allgemeinen Abgrenzungskriterien auf Entwicklungskosten, dann sind im Auftrag eines Dritten entwickelte Vermögensgegenstände unstrittig dem Umlaufvermögen zuzuordnen und dort zwingend zu aktivieren.⁷³⁰ Dagegen sind Entwicklungskosten, die für immaterielle Vermögensgegenstände anfallen, die im Unternehmen selbst genutzt oder nach Abschluss der Entwicklungsphase veräußert werden sollen, dem Anlagevermögen zuzuordnen.⁷³¹ Dies gilt auch dann, wenn die Vermögensgegenstände später mehrfach als Kopien vertrieben werden sollen. So sind z. B. die Herstellungskosten für die Entwicklung des Quellcodes einer Software dem Anlagevermögen zuzuordnen, während die Herstellungskosten der bis zum Bilanzstichtag bereits gefertigten Kopien im Umlaufvermögen zu aktivieren sind.⁷³²

4.2.2.3.3 Einstufung als selbst geschaffen

Das Aktivierungswahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB setzt weiter voraus, dass es sich um einen Herstellungsvorgang handelt, d. h. dass die Entwicklung des immateriellen Vermögensgegenstands unter Einsatz eigener materieller und personeller Ressourcen erfolgt. Dies schließt nicht aus, dass an der Entwicklung Dritte mitwirken, solange das Herstellungsrisiko im Unternehmen verbleibt. Entscheidend für die Einordnung als „selbst geschaffener“ oder „erworbener“ immaterieller Vermögensgegenstand bzw. dafür, ob ein Aktivierungswahlrecht oder eine Aktivierungspflicht greift, ist also die Frage, ob das Herstellungsrisiko auf das Unternehmen übergeht oder nicht.⁷³³ Dabei kommt es nicht allein auf die rechtliche Ausgestaltung des Vertrags mit Dritten an, d. h. ob ein Dienst- oder Werkvertrag

⁷²⁶ So auch DRS 24, Rn. 25 sowie BAETGE/KIRSCH/THIELE (2017a), S. 238.

⁷²⁷ Vgl. etwa ADS (1998), § 247 HGB, Rn. 107; SCHUBERT/HUBER (2018), § 247 HGB, Rn. 354.

⁷²⁸ Vgl. etwa SIEBEN/OSSADNIK (1986), S. 108–111; ADS (1998), § 247 HGB, Rn. 111; FASSEL/RADDE (2013), B 211, insbesondere Rn. 36.

⁷²⁹ Vgl. z. B. SIEBEN/OSSADNIK (1986), S. 108; FASSEL/RADDE (2013), B 211, insbesondere Rn. 37; SCHUBERT/HUBER (2018), § 247 HGB, Rn. 351.

⁷³⁰ Vgl. etwa FASSEL/RADDE (2013), B 211, Rn. 39 sowie BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 25.

⁷³¹ Vgl. FASSEL/RADDE (2013), B 211, Rn. 39; BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 25.

⁷³² Vgl. DRS 24, Rn. 24; FASSEL/RADDE (2013), B 211, Rn. 39; BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 25.

⁷³³ Vgl. zur entsprechenden Abgrenzung bei der Erstellung von Individualsoftware insbesondere IDW RS HFA 11 n. F., Rn. 9–12.

vorliegt, sondern vor allem auf die wirtschaftliche Betrachtung. Hierbei sind u. a. die Regelungen bezüglich der Projektleitung und -organisation, die Urheber-, Weiterverwertungs- und Nutzungsrechte sowie die Kündigungsmöglichkeiten zu berücksichtigen.⁷³⁴

Die Einstufung als Anschaffungs- oder Herstellungsvorgang in Abhängigkeit davon, wer das Herstellungsrisiko trägt, ist insbesondere bei der Entwicklung von Individualsoftware relevant, sie spielt jedoch auch beim Erwerb von Standardsoftware eine Rolle, wenn es zu einer sog. Wesensänderung kommt. Eine Wesensänderung liegt vor, wenn die Anpassungen an die betrieblichen Erfordernisse so umfassend sind, dass es sich insgesamt um einen Herstellungsvorgang handelt.⁷³⁵ Dies ist z. B. bei erworbener Standardsoftware dann der Fall, wenn sie beim Anwender so stark auf die betrieblichen Belange zugeschnitten wird, dass ein neuer Vermögensgegenstand entsteht, d. h. ein eigenständiger Herstellungsvorgang vorliegt. Hiervon ist immer dann auszugehen, wenn es zu einer Veränderung der Funktionalität der Software (Generationswechsel) kommt.⁷³⁶ Liegt eine solche Wesensänderung vor, richtet sich die Zuordnung zu den aktivierungspflichtigen erworbenen oder den aktivierungsfähigen selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen ebenfalls danach, wer das Herstellungsrisiko trägt.⁷³⁷

Neben den Herstellungskosten sind bei eigenen aktivierten Entwicklungskosten – wie bei anderen materiellen und immateriellen Vermögensgegenständen – gemäß § 255 Abs. 2 Satz 1 HGB ggf. sog. nachträgliche Herstellungskosten relevant, wenn es zu einer Erweiterung oder einer über den ursprünglichen Zustand hinausgehenden wesentlichen Verbesserung kommt. Der DRS 24, Rn. 8 bezeichnet diesen Sachverhalt als sog. Modifikation. Bei aktivierten Entwicklungskosten dürfte – abgesehen von Software – der Fall selten sein, da der technische Wandel sich häufig so schnell vollzieht, dass es nicht zu einer Erweiterung oder einem Ersatz durch neue Bauteile kommt.⁷³⁸ Soweit also im Zusammenhang mit aktivierten Entwicklungskosten nach der Betriebsbereitschaft noch weitere Aufwendungen anfallen, stellen diese im Regelfall einen Erhaltungsaufwand dar. Kommt es jedoch bei immateriellen Vermögensgegenständen doch zu einer Modifikation, muss im Hinblick auf die Bilanzierung weiter differenziert werden, ob ursprünglich ein erworbener aktivierter immaterieller Vermögensgegenstand oder ein selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand vorlag.⁷³⁹

Liegt eine Modifikation an einem ursprünglich entgeltlich erworbenen aktivierten immateriellen Vermögensgegenstand vor, sind die Kosten – unabhängig davon, wer das Herstellungsrisiko trägt – zu aktivieren, d. h., sie erhöhen den Restbuchwert des nunmehr modifizierten immateriellen Vermögensgegenstands. Liegt dagegen eine Modifikation an einem ursprünglich selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstand des Anlagevermögens vor, hängt die bilanzielle Behandlung der nachträgli-

⁷³⁴ Vgl. z. B. MUJKANOVIC (2013), S. 303.

⁷³⁵ Entsprechend auch die Definition im DRS 24, Rn. 8.

⁷³⁶ So IDW RS HFA 11 n. F., Rn. 14.

⁷³⁷ Vgl. IDW RS HFA 11 n. F., Rn. 15.

⁷³⁸ Vgl. auch die Begründung in IAS 38, Rn. 20 sowie entsprechend BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 202.

⁷³⁹ Vgl. Roos (2018), S. 383 und entsprechend auch IDW RS HFA 11 n. F., Rn. 16 sowie DRS 24, Rn. 32–36.

chen Aufwendungen zwar ebenfalls nicht davon ab, wer das Herstellungsrisiko der Modifikation trägt, jedoch ist weiter danach zu differenzieren, ob ursprünglich von dem Aktivierungswahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB Gebrauch gemacht wurde oder nicht. Nach DRS 24, Rn. 33 und IDW RS HFA 11 n. F., Rn. 16 hängt – entsprechend dem Grundsatz der Ansatzstetigkeit – die bilanzielle Behandlung davon ab, wie der ursprüngliche immaterielle Vermögensgegenstand bilanziert wurde.⁷⁴⁰ Dies bedeutet, dass im Falle der Ausübung des Aktivierungswahlrechts auch die späteren Aufwendungen zur Erweiterung oder wesentlichen Verbesserung, wie sie z. B. bei einem umfassenden Releasewechsel anfallen, als nachträgliche Herstellungskosten zu aktivieren sind. Ist dagegen ursprünglich keine Aktivierung erfolgt, sind nicht nur Aufwendungen zur Erhaltung der Funktionsfähigkeit (z. B. ein einfaches Update einer Software) als Sofortaufwand zu erfassen, sondern auch die Aufwendungen der Modifikation. Vor dem Hintergrund dieser Folgewirkungen ist die Entscheidung, ob das Aktivierungswahlrecht erstmals ausgeübt wird, von besonderer Tragweite. Für den Fall, dass nicht zweifelsfrei eine Modifikation vorliegt, schlägt DRS 24, Rn. 36 eine sofortige Aufwandserfassung anstelle der Aktivierung nachträglicher Herstellungskosten vor. Die nachfolgende Abbildung 3 zeigt zusammenfassend die Varianten der bilanziellen Behandlung nachträglicher Herstellungskosten bei immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens auf.

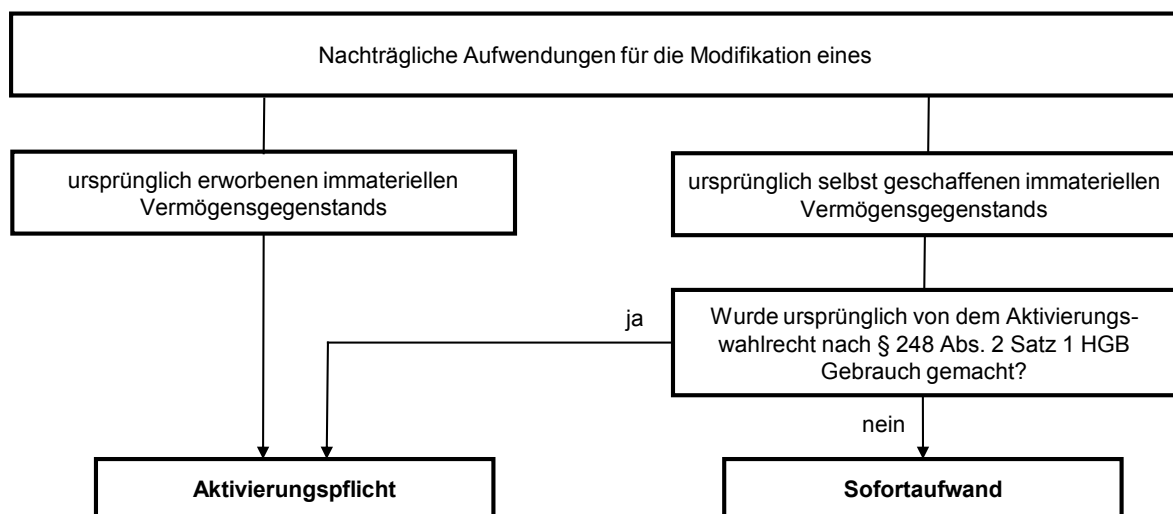


Abbildung 3: Behandlung nachträglicher Entwicklungskosten im Falle einer Modifikation

4.2.2.3.4 Ausschluss eines gesetzlichen Aktivierungsverbots

Das generelle Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wird, wie erwähnt, vom Gesetzgeber für bestimmte einzelne Sachverhalte in § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB – der nahezu wortgleich mit IAS 38, Rn. 63 ist – wieder eingeschränkt. Danach besteht für selbst geschaffene Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten oder vergleichbare immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens ein explizites Ansatzverbot. Der Gesetz-

⁷⁴⁰ In Abweichung zu IDW RS HFA 11 a. F., Rn. 16.

geber begründet dies – wie bereits erläutert – damit, dass die Aufwendungen, die für diese Vermögensgegenstände anfallen, nicht zweifelsfrei von den Aufwendungen, die für die Entwicklung des nicht aktivierungsfähigen selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwerts anfallen, abgegrenzt werden könnten.⁷⁴¹

Unter Marken werden gemäß § 3 MarkenG alle Zeichen wie z. B. Wörter, Abbildungen, Buchstaben, Zahlen oder Hörzeichen subsumiert, die dazu geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden. Das Aktivierungsverbot gilt losgelöst davon, ob die Marke in ein Register, z. B. beim Deutschen Patent- und Markenamt, München, eingetragen ist.⁷⁴² Die für die Entwicklung einer Marke angefallenen Kosten können auch im Zusammenhang mit anderen aktivierungsfähigen Kosten stehen, dürfen aber dennoch nicht aktiviert werden. So können z. B. die Kosten für die Entwicklung der Rezeptur einer neuen Schönheitscreme – wenn die Aktivierungskriterien erfüllt sind – aktiviert werden, nicht jedoch die bereits angefallenen Kosten für das Merchandising einer hiermit im Zusammenhang stehenden neuen Markenbezeichnung. Unter das Aktivierungsverbot nach § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB fallen nicht nur die Kosten für den Aufbau der Marke, sondern auch der eigentliche Wert der Marke, der häufig um ein Vielfaches höher ist und wesentlich den Unternehmenswert bestimmt.

Unter das Aktivierungsverbot fallen außerdem Drucktitel, die das Titelblatt eines Druckerzeugnisses bezeichnen, Verlagsrechte, die das Nutzungsrecht an einem Werk beinhalten, sowie Kundenlisten, d. h. Aufstellungen mit kundenspezifischen Daten.⁷⁴³ Der Gesetzgeber hat überdies in § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB als Auffangtatbestand für „vergleichbare immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens“ ein generelles Aktivierungsverbot aufgenommen. Genannt werden im Schrifttum als Beispiele hierfür – in Anlehnung an IAS 38, Rn. 69 – vor allem Aufwendungen für die Ingangsetzung oder Erweiterung des Geschäftsbetriebs, für Maßnahmen der Reorganisation, für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie für Verkaufsförderung und Werbung.⁷⁴⁴ Der Gesetzgeber wollte mit diesem Auffangtatbestand offenbar erreichen, dass – entsprechend dem Vorsichtsprinzip – die Aktivierung derartiger Aufwendungen unterbleibt. Diese sind dem selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwert zuzurechnen, für den ein Aktivierungsverbot besteht.

Infolge der expliziten Ansatzverbote in § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB verbleibt von den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens im Ergebnis somit zunächst nur ein Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten, das aber, wie nachstehend gezeigt wird, vom Gesetzgeber weiter auf eigene Entwicklungskosten begrenzt wurde.

⁷⁴¹ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 50.

⁷⁴² Vgl. SCHMIDT/USINGER (2018), § 248 HGB, Rn. 16.

⁷⁴³ Vgl. zu den einzelnen Vermögensgegenständen, die unter das Aktivierungsverbot fallen, auch die Beschreibungen etwa bei VAN HALL/KESSLER (2010), S. 182; FASSELT/RADDE (2013), B 211, Rn. 42–44; BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 27b–27d.

⁷⁴⁴ Vgl. z. B. VAN HALL/KESSLER (2010), S. 183; SCHMIDT/USINGER (2018), § 248 HGB, Rn. 20.

4.2.2.3.5 Stadium der Entwicklungsphase

In die Herstellungskosten des selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands dürfen gemäß § 255 Abs. 2 Satz 4 HGB keine Forschungskosten einbezogen werden. In § 255 Abs. 2a Satz 1 HGB wird konkretisierend bestimmt, dass nur die während der Entwicklung angefallenen Aufwendungen aktiviert werden dürfen. Die Abgrenzung der Entwicklungs- von der Forschungsphase ist also für die Bilanzierung von entscheidender Bedeutung.⁷⁴⁵ Rechtssystematisch ist § 255 Abs. 2a HGB zwar bei den Bewertungsvorschriften katalogisiert, doch handelt es sich eigentlich um eine Ansatzvorschrift, da bestimmt wird, ab welcher Phase bzw. ab welchem Zeitpunkt eine Aktivierung möglich ist.⁷⁴⁶ Der Übergang von der Forschungs- in die Entwicklungsphase ist nicht identisch mit dem Zeitpunkt, ab dem ein Vermögensgegenstand vorliegt. Einerseits kann sich ein Projekt bereits in der Entwicklungsphase befinden, wenngleich noch kein Vermögensgegenstand vorliegt, andererseits kann schon ein Vermögensgegenstand vorliegen, obwohl sich das Projekt noch in der Forschungsphase befindet.⁷⁴⁷ Mit dem generellen Verbot der Aktivierung von Forschungskosten hat der Gesetzgeber also im Rahmen der konkreten Aktivierungsfähigkeit bestimmt, dass trotz Vorliegens einer abstrakten Aktivierungsfähigkeit (Vermögensgegenstandseigenschaft) per se in der Forschungsphase keine Aktivierung erfolgen darf.

Ausgangspunkt der Grenzziehung zwischen Forschung und Entwicklung ist zunächst die Legaldefinition in § 255 Abs. 2a Satz 2 HGB, wonach unter Entwicklung die „Anwendung von Forschungsergebnissen oder von anderem Wissen für die Neuentwicklung von Gütern oder Verfahren oder die Weiterentwicklung von Gütern oder Verfahren mittels wesentlicher Änderungen“ subsumiert wird. Die Gesetzesbegründung konkretisiert weiter, dass der Begriff Güter weit zu fassen ist, d. h. dass hierunter Materialien, Produkte, Rechte, Know-how oder Dienstleistungen zu verstehen sind und dass unter Verfahren nicht nur die klassischen Produktions- und Herstellungsverfahren fallen, sondern auch entwickelte Systeme.⁷⁴⁸ Dagegen stellt Forschung gemäß § 255 Abs. 2a Satz 3 HGB „die eigenständige und planmäßige Suche nach neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen oder Erfahrungen allgemeiner Art, über deren technische Verwertbarkeit und wirtschaftliche Erfolgsaussichten grundsätzlich keine Aussagen gemacht werden können“, dar.

Der Übergang von der Forschungs- in die Entwicklungsphase erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Übergangs von der systematischen Suche nach Alternativen hin zum Entwerfen, Konstruieren und Testen einer gewählten Alternative.⁷⁴⁹ In den Gesetzesmaterialien werden dabei – entsprechend IAS 38, Rn. 59 – als Beispiele genannt: der Entwurf, die Konstruktion und der Betrieb einer Pilotanlage,

⁷⁴⁵ Vgl. auch BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60.

⁷⁴⁶ Vgl. zum § 255 Abs. 2a HGB im Sinne einer Ansatznorm u. a. SCHUBERT/HUTZLER (2018), § 255 HGB, Rn. 481; BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 182. A. A. BAETGE/FEY/SOMMERHOFF (2017), § 248 HGB, Rn. 18a.

⁷⁴⁷ Vgl. auch HENNRICHS (2013a), § 248 HGB, Rn. 37.

⁷⁴⁸ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60.

⁷⁴⁹ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60–61.

die für die kommerzielle Verwertung noch ungeeignet ist; der Entwurf von Werkzeugen, Spannvorrichtungen, Prägestempeln oder Gussformen.⁷⁵⁰ Aus den genannten Beispielen kann jedoch nicht geschlossen werden, dass die Frage der Abgrenzung von Forschung und Entwicklung nur technologische Prozesse betrifft, sie spielt vielmehr bei der Herstellung eines jeden immateriellen Vermögensgegenstands eine Rolle, bis hin zur Entwicklung von Humankapital, wie etwa eines Nachwuchsspielers im Profibereich von Fußballvereinen.⁷⁵¹

In der Praxis ist diese Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung häufig deshalb mit Schwierigkeiten verbunden, da der Übergang von der Forschung zur Entwicklung nicht zu einem festen Zeitpunkt, sondern fließend erfolgt. Hinzu kommt, dass eine eindeutige Phasentrennung oftmals auch daran scheitert, dass kein sequenzieller Prozess (sog. Wasserfall-Modell) mit einem einmaligen Übergang von der Forschung zur Entwicklung vorliegt, sondern ein iterativer bzw. zyklischer Prozess, in dem Forschung und Entwicklung laufend alternierend auftreten.⁷⁵²

Der fließende Übergang von der Forschung zur Entwicklung zeigt sich in der sog. angewandten Forschung, die den Schwerpunkt der industriellen Forschung bildet – gerade auch in mittelständischen und jungen Technologieunternehmen.⁷⁵³ Während die Grundlagenforschung unstrittig dem Bereich der Forschung zuzuordnen ist,⁷⁵⁴ steht die angewandte Forschung quasi als Bindeglied zwischen Grundlagenforschung und Entwicklung. Sie verfolgt – im Gegensatz zur Grundlagenforschung – keine allgemeinen Ziele, sondern ist auf die Lösung konkreter praktischer Probleme ausgerichtet.⁷⁵⁵ Die Frage, wann die angewandte Forschung in die Entwicklung übergeht, lässt sich nicht allgemein, sondern nur unternehmensspezifisch bezogen auf den jeweiligen Einzelfall beantworten.⁷⁵⁶ Hieraus ergeben sich enorme bilanzpolitische Ermessensspielräume.⁷⁵⁷

Ein alternierender Ablauf von Forschung und Entwicklung mit iterativem Prozess ist in der Praxis z. B. in der Softwareprogrammierung bei Anwendung des sog. Extreme-Programming-Modell üblich.⁷⁵⁸ Aber auch außerhalb der Softwareentwicklung ergeben sich häufig iterative Prozesse, wie z. B. in dem Fall, in dem sich ein Prototyp aufgrund des Nichtstandhaltens eines Werkstoffs bei Belastung als ungeeig-

⁷⁵⁰ Vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60–61.

⁷⁵¹ Vgl. KÜTING/ELLMANN (2010), S. 1300 sowie mit Bezug auf Humankapital generell CHRISTIAN/KERN (2014), S. 169 und bezogen auf den Profifußball u. a. KIRSCH/WEBER (2012).

⁷⁵² Vgl. BURGER/ULBRICH/KNOBLAUCH (2006), S. 732; MINDERMAN (2008), S. 276; WEINAND/WOLZ (2010), S. 132; KAHLE/HAAS (2010), S. 38; BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 184. Der Gesetzgeber selbst hat in der Gesetzesbegründung auf die Problematik der Trennung von Forschung und Entwicklung bei iterativen Prozessen hingewiesen, vgl. BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 61.

⁷⁵³ Vgl. etwa CHRISTIAN/KERN (2014), S. 170 sowie KREIDE (2014), S. 256.

⁷⁵⁴ Vgl. KREIDE (2014), S. 255.

⁷⁵⁵ Vgl. etwa JACCARD/JACOBY (2010), S. 30–31 oder EISEND/KUß (2017), S. 58.

⁷⁵⁶ So auch BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 60.

⁷⁵⁷ So u. a. auch Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1816; KAHLE/HAAS (2010), S. 37; KÜTING/ELLMANN (2016), § 255 HGB, Rn. 389b.

⁷⁵⁸ Vgl. HOFFMANN (2018), § 13, Rn. 38.

net erwiesen hat und daher parallel zur weiteren Entwicklung des Prototyps erneut Materialforschung betrieben werden muss.⁷⁵⁹ Im Schrifttum wird in diesen Fällen dennoch die Aktivierungsmöglichkeit von Entwicklungskosten bejaht, sofern sich innerhalb des Gesamtprojekts Forschungs- und Entwicklungsphasen klar unterscheiden lassen und der erfolgreiche Abschluss des Gesamtprojekts nicht von den noch anfallenden weiteren Forschungsarbeiten abhängig ist.⁷⁶⁰

In Zweifelsfällen, in denen die Trennung von Forschung und Entwicklung intersubjektiv nicht nachprüfbar ist, ist der Grundsatz der Willkürfreiheit zu beachten. Konkretisierend bestimmt der Gesetzgeber in § 255 Abs. 2a Satz 4 HGB, dass in den Fällen, in denen Forschung und Entwicklung nicht verlässlich voneinander unterschieden werden können, keine Aktivierung erfolgen darf, d. h., die gesamten Kosten sind der Forschungsphase zuzuordnen und aufwandswirksam in der laufenden Periode zu erfassen.

Infolge der Ermessensspielräume bei der Abgrenzung von Forschung und Entwicklung wird im Schrifttum vorgeschlagen, de lege ferenda ein Aktivierungsverbot nicht nur für Forschungskosten, sondern – wie im Rechtsstand vor BilMoG – auch für Entwicklungskosten einzuführen⁷⁶¹ oder aber auf das Aktivierungskriterium „Übergang von Forschung zur Entwicklung“ ganz zu verzichten und stattdessen die Aktivierung nur davon abhängig zu machen, ob die – im Folgenden analysierten – Kriterien, die an den zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen, erfüllt sind.⁷⁶² Damit könnten auch Vermögensgegenstände, die sich noch in der Forschungsphase befinden, aktiviert werden, wenn sie die Aktivierungskriterien erfüllen. Des Weiteren wird – vor dem Hintergrund der Entwicklung neuer digitaler Technologien – vorgeschlagen, den Unternehmen für wesentliche selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände konkret definierte Meilensteine zur Markierung des Übergangs von der Forschungs- in die Entwicklungsphase vorzugeben und, sobald der so gekennzeichnete Übergang in die Entwicklungsphase erfolgt ist, eine explizite Aktivierungspflicht vorzuschreiben.⁷⁶³

4.2.2.4 Aktivierungsvoraussetzungen, die an den zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen

Neben den fünf vorstehend diskutierten Kriterien, die der bereits vorhandene Vermögensgegenstand erfüllen muss, sind, wie in Kapitel 4.2.2.2 aufgezeigt, zusätzlich fünf weitere Kriterien zu erfüllen, die an den noch zu entwickelnden Vermögensgegenstand anknüpfen.

⁷⁵⁹ Vgl. zu dem Beispiel KREIDE (2014), S. 257.

⁷⁶⁰ Vgl. KESSLER (2010), S. 223–224 sowie KAHLE/HAAS (2010), S. 38. Kritisch HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 255 HGB, Rn. 207, die im Zusammenhang mit iterativer Softwareprogrammierung eine verlässliche Trennung von Forschung und Entwicklung grundsätzlich ausschließen.

⁷⁶¹ So die Meinung von HAAKER, vgl. zum Für und Wider eines Aktivierungswahlrechts HAAKER/LÜDENBACH (2010), S. 110.

⁷⁶² Vgl. CHRISTIAN/KERN (2014), S. 174, allerdings bezogen auf die IFRS-Bilanzierung, sowie ähnlich HAAKER/LÜDENBACH (2010), S. 110 für die HGB-Bilanzierung.

⁷⁶³ Vgl. NAUMANN (2017), S. 189–190 sowie generell zur Digitalisierung und Bilanzierung LOITZ (2017), S. M5.

4.2.2.4.1 Technische Realisierbarkeit

Eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit setzt nach DRS 24, Rn. 50 a) entsprechend IAS 38, Rn. 57 a) zunächst voraus, dass die Fertigstellung des immateriellen Vermögensgegenstands technisch realisierbar ist. Im DRS 24 wird das Kriterium der technischen Realisierbarkeit nicht weiter spezifiziert, lediglich in der Begründung zum Standard findet sich eine allgemeine Umschreibung. Danach ist das Kriterium in dem Sinne weit auszulegen, dass der Fertigstellung der Entwicklung keine unternehmensexternen Beschränkungen entgegenstehen dürfen. Diese können sich somit nicht nur aus technologischen Restriktionen ergeben, sondern beispielsweise auch aus rechtlichen oder regulatorischen Beschränkungen.⁷⁶⁴

Bei technologischen Projekten ist die technische Realisierbarkeit anhand von Konstruktionsplänen, Verfahrens- und Produktbeschreibungen sowie Machbarkeitsstudien einschließlich der Erfahrungen aus ähnlichen abgeschlossenen Projekten zu beurteilen.⁷⁶⁵ Bei Vorliegen eines Prototyps wird die technische Realisierbarkeit als eindeutig gegeben unterstellt.⁷⁶⁶ Zur Sicherstellung, dass gleiche oder ähnliche Projekte innerhalb eines Unternehmens entsprechend dem Grundsatz der sachlichen Stetigkeit⁷⁶⁷ nach den gleichen Kriterien beurteilt werden, wird in der Literatur vorgeschlagen, in unternehmensspezifischen Richtlinien bestimmte Meilensteine zu definieren, ab wann die technische Realisierbarkeit als gegeben unterstellt wird.⁷⁶⁸ Als Beispiele für solche Meilensteine werden die interne Genehmigung eines Pflichtenhefts oder die Ankündigung einer Neuentwicklung in der Presse oder auch das Durchlaufen bestimmter Risikoklassen etwa bei medizintechnischen Produkten⁷⁶⁹ genannt. Da sich diese Zeitpunkte ebenfalls steuern lassen, wird jedoch der Ermessensspielraum durch die Festlegung von Meilensteinen nicht wesentlich eingeschränkt.

Unterschiedlich wird sowohl im HGB- als auch im IFRS-Schrifttum die Frage des Zeitpunkts der technischen Realisierbarkeit für diejenigen Fälle diskutiert, in denen die Unternehmen eine behördliche Genehmigung oder Zulassung benötigen, wie z. B. in der Luft- und Raumfahrtbranche durch das Luftfahrt-Bundesamt in Braunschweig oder bei Medikamenten durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte in Bonn. Folgt man der Begründung des DRSC zum DRS 24,⁷⁷⁰ dann wäre die technische Realisierbarkeit erst gegeben, wenn die rechtliche oder regulatorische Zulassung vorliegt. Diese Interpretation würde im Ergebnis ein faktisches Aktivierungsverbot bedeuten, da der Zeitpunkt der Aktivierung sich in ein Stadium verschiebt, in dem die Entwicklung bereits abgeschlossen ist, d. h. keine weiteren Entwicklungskosten mehr anfallen. Im Schrifttum wird daher auch argumentiert, dass in den Fällen, in denen eine externe Zulassung verlangt wird, das Kriterium der technischen Realisier-

⁷⁶⁴ Vgl. die Begründung zum DRS 24, B 56.

⁷⁶⁵ Vgl. etwa FASSETT/RADDE (2013), B 211, Rn. 336 oder RAMSCHIED (2016), § 4, Rn. 44.

⁷⁶⁶ Vgl. von EITZEN/MOOG/PYSCHNY (2010), S. 358–359.

⁷⁶⁷ Siehe hierzu Kapitel 4.2.2.4.5.

⁷⁶⁸ Vgl. BERTL/FRÖHLICH (2008), S. 376.

⁷⁶⁹ Vgl. BERTL/FRÖHLICH (2008), S. 376; SCHNEIDER (2015).

⁷⁷⁰ Vgl. die Begründung zum DRS 24, B 56.

barkeit als erfüllt gilt, wenn die Zulassung wahrscheinlich zu erwarten ist.⁷⁷¹ In einer Pressemitteilung des BMJ zum BilMoG vom 16.10.2007 wird als Beispiel ein Medikament genannt, bei dem sich aus klinischen Studien ergibt, dass das Medikament die Zulassung erhalten wird.⁷⁷² Die Bilanzierungspraxis nach den IFRS in der Pharmabranche deckt sich aber nicht mit diesem Beispiel, sie zeigt vielmehr, dass i. d. R. keine Aktivierung vor der eigentlichen Zulassung erfolgt.⁷⁷³ Die Beurteilung des Kriteriums der technischen Realisierbarkeit ist also nicht nur bei technologischen Projekten, sondern selbst bei Projekten, die mit einem externen Zulassungsverfahren verbunden sind, stark ermessenbehaftet, wenn nicht auf den Zeitpunkt der Zulassung abgestellt wird.⁷⁷⁴

4.2.2.4.2 Adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen

Die Prüfung der Frage, ob ausreichende Ressourcen zur Verfügung stehen, um das Projekt so weit abzuschließen, dass der angestrebte Vermögensgegenstand entsteht, ist grundsätzlich nur für technisch realisierbare Projekte von Bedeutung, da für technisch nicht realisierbare Projekte dieser Nachweis wenig Sinn macht.⁷⁷⁵

Das Kriterium „adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen“ zur Fertigstellung des immateriellen Vermögensgegenstands wird im DRS 24, Rn. 50 b) wortgleich aus IAS 38, Rn. 57 e) übernommen, ohne wiederum näher spezifiziert zu werden. In den Erläuterungen des DRS 24 wird, entsprechend IAS 38, Rn. 61, darauf verwiesen, dass der Nachweis z. B. anhand von Unternehmensplänen erfolgen kann. Im Hinblick auf die technischen Ressourcen ist dabei z. B. darzulegen, dass die Nutzungsmöglichkeiten eines für die Entwicklung unabdingbaren Labors oder Forschungsreaktors bis zum Ende der Entwicklung gewährleistet ist.⁷⁷⁶ Bezüglich der finanziellen Ressourcen ist vor allem darzulegen, dass das erforderliche Eigen- und Fremdkapital zur Finanzierung des Entwicklungsprojekts vorhanden ist, was z. B. durch Finanzierungszusagen der Bank nachgewiesen werden kann. Dieser Nachweis ist insbesondere bei kostenintensiven Projekten und für Start-up-Unternehmen von Bedeutung.⁷⁷⁷ Zu den nachzuweisenden sonstigen Ressourcen zählt z. B. die fortbestehende Beschäftigung qualifizierter Mitarbeiter, die für das Entwicklungsprojekt zuständig sind. Der Nachweis kann über entsprechende unbefristete bzw. langfristige Arbeitsverträge erfolgen.⁷⁷⁸

⁷⁷¹ Vgl. etwa BEHRENDT-GEISLER/WEIßENBERGER (2012), S. 59–60; FASSETT/RADDE (2013), B 211, Rn. 342; BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 68.

⁷⁷² Vgl. BMJ (Hrsg.) (2007a), S. 5.

⁷⁷³ Vgl. etwa BRANDT (2010), insbesondere S. 182–185; BEHRENDT-GEISLER/WEIßENBERGER (2012), S. 59–60.

⁷⁷⁴ Vgl. hierzu für die Pharmabranche im speziellen SCHMIDT (2014a).

⁷⁷⁵ So auch CHRISTIAN/KERN (2014), S. 171.

⁷⁷⁶ Vgl. z. B. die Begründung zum DRS 24, B 57 oder aus der IFRS-Kommentierung BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 64.

⁷⁷⁷ Vgl. insbesondere die Begründung zum DRS 24, B 57 oder ähnlich IAS 38, Rn. 61.

⁷⁷⁸ Vgl. etwa die Begründung zum DRS 24, B 57 oder aus der IFRS-Kommentierung ADS (2002), Abschnitt 8, Rn. 111.

4.2.2.4.3 Fertigstellungsabsicht

Zum Nachweis, dass am Ende der Entwicklung ein immaterieller Vermögensgegenstand mit hoher Wahrscheinlichkeit entsteht, verlangt DRS 24, Rn. 50 c) als weiteres Kriterium, in Anlehnung an IAS 38, Rn. 57 b), dass das Unternehmen dessen Fertigstellung beabsichtigt. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass ein Unternehmen ein Entwicklungsprojekt nur dann startet, wenn es auch die Absicht hat, das Projekt abzuschließen. Hiervon kann jedoch nicht pauschal während der gesamten Entwicklungsperiode ausgegangen werden, da sich während der Entwicklung ggf. herausstellen kann, dass bestimmte Projekte, z. B. aus rechtlichen Gründen – wie Konzessionsvorschriften – oder möglichen negativen Auswirkungen auf die Reputation des Unternehmens, nicht weiterverfolgt werden.⁷⁷⁹

Die Fertigstellungsabsicht kann sowohl durch explizite Willenserklärungen, wie z. B. Beschlüsse des Unternehmensmanagements zur Fortsetzung eines Projekts, als auch faktische Gegebenheiten, wie z. B. die Fortsetzung der Entwicklungstätigkeiten über den Bilanzstichtag hinaus bis zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung, nachgewiesen werden.⁷⁸⁰ Des Weiteren kann die Fertigstellungsabsicht auch anhand von Plan/Ist-Vergleichen beurteilt werden. Häufige Projektabbrüche in der Vergangenheit – wenngleich Entwicklungskosten aktiviert waren – sprechen z. B. gegen die Annahme der Fertigstellungsabsicht bei neuen Projekten.⁷⁸¹ Im Ergebnis zeigt sich, dass auch das Kriterium der Fertigstellungsabsicht mit nicht unerheblichen Ermessensspielräumen einhergeht.

Während für die Aktivierung in HGB-Abschlüssen die Fertigstellungsabsicht als solche nachzuweisen ist, um das Aktivierungswahlrecht ausüben zu können, verhält es sich in IFRS-Abschlüssen aufgrund der bestehenden Aktivierungspflicht umgekehrt. Hier ist die fehlende Fertigstellungsabsicht nachzuweisen, wenn ein Unternehmen seiner Aktivierungspflicht nicht nachkommt, obwohl alle sonstigen Aktivierungsvoraussetzungen erfüllt sind.⁷⁸²

4.2.2.4.4 Verlässliche Kostenzurechnung auf den zu entwickelnden Vermögensgegenstand

Eine weitere kumulativ zu erfüllende Voraussetzung für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts ergibt sich aus dem Grundsatz der Einzelerfassung und -bewertung. Danach müssen die Entwicklungskosten dem zu aktivierenden Vermögensgegenstand „verlässlich“ zugeordnet werden können. Eine verlässliche Kostenzurechnung setzt nach DRS 24, Rn. 51 voraus, dass die wesentlichen Entwicklungskosten „zweifelsfrei“ zugerechnet werden können. In der Begründung des Standards wird in DRS 24, Rn. B 59 statt von „zweifelsfrei“ von einer „eindeutigen“ Zurechnung gesprochen. Die Begriffe „verlässlich“, „zweifelsfrei“ und „eindeutig“ werden offenbar synonym verwendet. Konkretisierend wird

⁷⁷⁹ Vgl. FASSELLT/RADDE (2013), B 211, Rn. 338 oder BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 67.

⁷⁸⁰ Vgl. die Begründung zum DRS 24, B 58 sowie BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 67.

⁷⁸¹ Vgl. auch CHRISTIAN/KERN (2014), S. 172.

⁷⁸² Vgl. BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 67.

in DRS 24, Rn. B 59 lediglich bestimmt, dass für diese Zurechnung ein „entsprechend eingerichtetes“ Kostenrechnungssystem vorhanden sein muss.⁷⁸³

Da immaterielle Vermögensgegenstände in der Praxis meist im Rahmen von Projekten entwickelt werden,⁷⁸⁴ ist eine projektbezogene Kostenträgerrechnung erforderlich.⁷⁸⁵ Dies setzt voraus, dass innerhalb der relevanten Kostenstellen eine Abgrenzung von Forschung und Entwicklung erfolgt und – falls mehrere Entwicklungsprojekte anhängig sind – die Kosten innerhalb der Kostenstellen den einzelnen Projekten z. B. über tätigkeitsbezogene Zeiterfassungen zugerechnet werden.⁷⁸⁶ Neben den Einzelkosten sind auch die auf den Kostenstellen angefallenen Gemeinkosten über Zeit- und Mengenschlüssel den einzelnen (Projekt)-Kostenträgern zuzuordnen.⁷⁸⁷

Im HGB-Schrifttum wurde im Rahmen der Einführung des BilMoG argumentiert, dass im F&E-Controlling vieler Unternehmen ein entsprechendes Kostenrechnungssystem bereits vorhanden sei, um den Projektfortschritt zu überwachen und zu steuern.⁷⁸⁸ Dies mag für Großunternehmen, die kontinuierlich Forschung und Entwicklung betreiben, zutreffen, jedoch nicht zwingend für den Großteil der mittelständischen Unternehmen, die häufig über kein ausgebautes F&E-Controlling verfügen.⁷⁸⁹ Das bedeutet, dass in diesen Unternehmen bei der erstmaligen Aktivierung von Entwicklungskosten entsprechende Anforderungen auf das Projektcontrolling zukommen.⁷⁹⁰ Bei der Einführung eines entsprechenden Kostenrechnungssystems sollte auch darauf geachtet werden, dass die für die Anhangangaben erforderlichen Informationen⁷⁹¹ systemseitig mit erhoben werden.⁷⁹²

Soweit die in der Kostenrechnung bestimmten projektspezifischen Herstellkosten einzelne Kostenbestandteile beinhalten, die von den handelsrechtlichen Herstellungskosten abweichen, wie z. B. kalkulatorische Abschreibungen, sind zur Bestimmung der Herstellungskosten entsprechende Anpassungen vorzunehmen.⁷⁹³ Darüber hinaus werden ggf. Kostenbestandteile in die Herstellungskosten einbezogen, die nicht in den Herstellkosten enthalten sind, wie z. B. Verwaltungskosten. Die zuverlässige Kostenzurechnung kann allerdings nicht ausschließlich von der Qualität des vorhandenen Kostenrechnungssystems abhängig gemacht werden, da die Erfassung der Kosten auch auf andere geeigne-

⁷⁸³ Hierauf wird auch in den IFRS – außerhalb von IAS 38 – verwiesen. Vgl. Anwendungsleitlinien zu IFRS 1, IG46 b) sowie IAS 39, Rn. 62.

⁷⁸⁴ Vgl. etwa Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft (2001), S. 992.

⁷⁸⁵ Vgl. SEIDEL/GRIEGER/MUSKE (2009), S. 1289 und SCHUBERT/HUTZLER (2018), § 255 HGB, Rn. 491.

⁷⁸⁶ Vgl. SEIDEL/GRIEGER/MUSKE (2009), S. 1289.

⁷⁸⁷ Vgl. etwa RAMSCHEID (2016), § 4, Rn. 46.

⁷⁸⁸ Vgl. SEIDEL/GRIEGER/MUSKE (2009), S. 1289.

⁷⁸⁹ So auch KÜTING/ELLMANN (2010), S. 1306.

⁷⁹⁰ Vgl. hierzu auch Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1818.

⁷⁹¹ Siehe hierzu Kapitel 4.4.1.

⁷⁹² Vgl. auch KÜTING/ELLMANN (2010), S. 1305.

⁷⁹³ Vgl. hierzu ADS (2002), Abschnitt 8, Rn. 112 sowie auch FASSETT/RADDE (2013), B 211, Rn. 347.

te Art und Weise erfolgen kann.⁷⁹⁴ So ist z. B. eine verlässliche Kostenzurechnung auch dann gegeben, wenn die Aufwendungen ausschließlich in einer separaten, d. h. kostenrechnerisch oder rechtlich getrennten Einheit (Cost Center) erfolgen, die ausschließlich für die Entwicklung eines bestimmten Vermögensgegenstands zuständig ist.⁷⁹⁵

An das Kriterium der verlässlichen Kostenzurechnung müssen zwar nach IFRS und HGB grundsätzlich die gleichen Anforderungen gestellt werden, im Hinblick auf die Folgewirkungen für die Unternehmen ergeben sich aber Unterschiede. Während nach den IFRS die Unternehmen grundsätzlich immer sicherstellen müssen, dass eine verlässliche Kostenzurechnung auf die einzelnen Entwicklungsprojekte, z. B. durch ein entsprechendes Kostenrechnungssystem, möglich ist, damit sie der Aktivierungspflicht – bei Vorliegen der Voraussetzungen – nachkommen können,⁷⁹⁶ ist für die Unternehmen, die nach HGB bilanzieren, eine verlässliche Kostenzurechnung nur dann zwingend erforderlich, wenn das Aktivierungswahlrecht ausgeübt werden soll. Das heißt, im Unterschied zu den IFRS-Bilanzierern müssen die HGB-Bilanzierer, selbst wenn sie kontinuierlich Forschung und Entwicklung betreiben, nur dann aus Gründen der externen Rechnungslegungsnormen eine verlässliche Kostenzurechnung auf die einzelnen Projekte sicherstellen, wenn sie sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.

4.2.2.4.5 Beachtung der zeitlichen und sachlichen Ansatzstetigkeit

Die Ansatzstetigkeit umfasst, wie bereits ausgeführt, zum einen die zeitliche Stetigkeit, wonach die Bilanzierungsmethoden der vergangenen Abschlussperiode auch in der folgenden Periode beizubehalten sind, zum anderen die sachliche Stetigkeit, gemäß der vergleichbare Sachverhalte innerhalb eines Abschlusses einheitlich bilanziert werden müssen. Sowohl die zeitliche als auch die sachliche Ansatzstetigkeit erstrecken sich auf die Stetigkeit im Hinblick auf die Ausübung des eigentlichen Ansatzwahlrechts nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB ebenso wie auf die hiermit verbundene Ausübung der Ermessensspielräume. Damit kann wie in Abbildung 4 dargestellt unterschieden werden:

⁷⁹⁴ Vgl. FASSELLT/RADDE (2013), B 211, Rn. 348.

⁷⁹⁵ Vgl. ADS (2002), Abschnitt 8, Rn. 112.

⁷⁹⁶ Vgl. BAETGE/VON KEITZ (2016), IAS 38, Rn. 65.



Abbildung 4: Zeitliche und sachliche Ansatzstetigkeit bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten

Im Hinblick auf den Anwendungsbereich der zeitlichen und sachlichen Stetigkeit stellt sich die Frage, wann Sachverhalte vorliegen, die einheitlich zu bilanzieren sind. Grundsätzlich hat jedes Entwicklungsprojekt seine eigene Spezifikation, d. h. 1:1 gleiche Entwicklungsprojekte liegen weder im Zeitablauf noch innerhalb einer Periode vor. Dies würde aber bedeuten, dass für jedes einzelne Entwicklungsprojekt im Zeitablauf und innerhalb einer Periode losgelöst von anderen Projekten entschieden werden kann, ob – unter den genannten Ansatzvoraussetzungen – eine Aktivierung erfolgt oder nicht. Damit würde der Grundsatz der Ansatzstetigkeit faktisch ins Leere laufen. In der Literatur werden daher Regelungen diskutiert, die dem Grundsatz der Ansatzstetigkeit Rechnung zu tragen versuchen. Dabei kann in eine enge und weite Auffassung unterschieden werden. Da sich noch keine herrschende Meinung in der Theorie und Praxis gebildet hat, kann von einem faktischen Wahlrecht gesprochen werden.

Nach der engen (strengen) Auffassung, die wohl die Minderheitenmeinung darstellt, ist überhaupt keine sachverhaltsbezogene Ausübung des Wahlrechts möglich, vielmehr muss, wenn das Aktivierungswahlrecht für ein Entwicklungsprojekt ausgeübt wird, auch bei allen anderen Entwicklungsprojekten sowohl im Zeitablauf als auch innerhalb eines Jahres eine Aktivierung erfolgen. Das heißt, die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten müsste einheitlich für alle Entwicklungsprojekte, die die genannten Ansatzvoraussetzungen erfüllen, innerhalb eines Unternehmens bzw. Konzerns getroffen werden.⁷⁹⁷ Begründet wird diese enge Auffassung insbesondere mit der besseren Informationsfunktion des Jahres- bzw. Konzernabschlusses bei einer vollständigen einheitlichen Bilanzierung.⁷⁹⁸

⁷⁹⁷ Vgl. zu dieser engen Auffassung insbesondere HERZIG/BRIESEMEISTER (2009), S. 928; ZWIRNER/BOECKER/FROSCHHAMMER (2012), S. 95 und WENGEROFKY (2014), S. 118.

⁷⁹⁸ Vgl. insbesondere WENGEROFKY (2014), S. 118–119.

Nach vorwiegender Meinung im Schrifttum bezieht sich aber die sachliche Ansatzstetigkeit in § 246 Abs. 3 HGB – wie bereits vor dem BilMoG die Bewertungsstetigkeit – nur auf ihrer Art und Funktion nach vergleichbare Sachverhalte.⁷⁹⁹ Auch eine aus diesem Verständnis resultierende Vorgehensweise genügt der Informationsfunktion des Jahres- bzw. Konzernabschlusses, da nach dem allgemeinen Rechtsgrundsatz nur „Gleiches“ gleich zu behandeln ist.⁸⁰⁰ Um aber willkürliche Entscheidungen, was als „gleich“ zu definieren ist, einzuschränken, wird im Schrifttum konkretisierend empfohlen, Kategorien – wie z. B. Projekt- oder Produktgruppen – zu bilden, für die dann jeweils eine einheitliche Bilanzierung zu erfolgen hat.⁸⁰¹

Denkbar wäre z. B., dass Automobilhersteller einerseits für alle Softwareentwicklungen im Bereich des autonomen Fahrens sowie andererseits für alle Softwareentwicklungen im Bereich des Schadstoffausstoßes das Aktivierungswahlrecht jeweils einheitlich ausüben. Entsprechend könnten Maschinenbauunternehmen, die einerseits Maschinen für die Pharmabranche sowie andererseits solche für die Medizintechnik entwickeln, einheitlich in den jeweiligen Bereichen eigene Entwicklungskosten aktivieren oder nicht.⁸⁰² Bei der Festlegung der jeweiligen Bereiche, für die eine einheitliche Bilanzierung erfolgt, bestehen aber nach wie vor große Ermessensspielräume.

Der Grundsatz der Ansatzstetigkeit umfasst dabei nicht nur die eigentliche Ausübung des Ansatzwahlrechts nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB, sondern auch die einheitliche Ausübung der aufgezeigten umfangreichen Ermessensspielräume bei der Frage, ob die Aktivierungskriterien erfüllt sind oder nicht.⁸⁰³ Dies bedeutet auch, dass eventuelle Verfahren, Systematiken oder andere Regelungen, die bei der Auslegung der vorstehend genannten Ermessensspielräume verwendet werden, beizubehalten sind.⁸⁰⁴

Vom Grundsatz der Ansatzstetigkeit darf gemäß § 246 Abs. 3 Satz 2 HGB i. V. m. § 252 Abs. 2 HGB nur in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden. Das bedeutet, dass die Abweichung sachlich gerechtfertigt sein muss.⁸⁰⁵ Hierzu zählt nach einhelliger Auffassung im Schrifttum die Änderung

⁷⁹⁹ Vgl. z. B. IDW RS HFA 38, Rn. 4; IDW RH HFA 1.018, Rn. 3–4; DRS 24, Rn. 69 sowie aus dem Schrifttum: Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1817; GELHAUSEN/FEY/KÄMPFER (2009), § 248 Abs. 2 HGB, Rn. E 41; KÜTING/TESCHE (2009), S. 1493; LÖFFLER/ROß (2012), S. 366; HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 246 HGB, Rn. 402; NOODT (2018), § 246 HGB, Rn. 130; SCHÜLKE (2017), Kapitel 5 C, Rn. 420; WINKELJOHANN/BÜSSOW (2018), § 252 HGB, Rn. 58.

⁸⁰⁰ Vgl. hierzu auch SELCHERT (1995) in Bezug auf die einheitliche Bewertung im Konzernabschluss.

⁸⁰¹ Vgl. insbesondere Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1817 sowie KÜTING/ELLMANN (2009), S. 274.

⁸⁰² Zu weiteren Beispielen und Kategorisierungen vgl. z. B. WIECHERS (2012), S. 655; HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 246 HGB, Rn. 402.

⁸⁰³ Vgl. generell zur einheitlichen Ausübung von Ermessensspielräumen als Teil der Ansatzstetigkeit etwa IDW RS HFA 38, Rn. 7; HENNRICH (2013b), § 246 HGB, Rn. 254 oder KNOBLOCH/KRAUß (2017), S. 205 sowie speziell zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten DRS 24, Rn. 70.

⁸⁰⁴ Vgl. etwa NOODT (2018), § 246 HGB, Rn. 131 oder im Zusammenhang mit der Bewertungsstetigkeit IDW RS HFA 38, Rn. 8.

⁸⁰⁵ So IDW RS HFA 38, Rn. 15. Vgl. auch KREIPL/MÜLLER (2018), § 252 HGB, Rn. 140.

der rechtlichen Gegebenheiten.⁸⁰⁶ Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten wurde erstmals im Rahmen des BilMoG für die nach dem 01.01.2010 beginnenden Jahres- bzw. Konzernabschlüsse eingeführt. Die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahr der Umstellung auf BilMoG musste somit nicht weiter begründet werden, da sie sich aus einer Rechtsänderung ergab. Klarstellend wurde in Art. 67 Abs. 8 EGHGB bestimmt, dass die erstmalige Aktivierung im Rahmen der Umstellung auf BilMoG im Anhang nicht weiter zu begründen ist. Erfolgt die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten dagegen in den Folgejahren nach BilMoG, ist sie anderweitig sachlich zu begründen. Ein wesentlicher Sachgrund für einen Methodenwechsel ist ein dadurch bewirkter besserer Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.⁸⁰⁷ Dabei wird im Schrifttum explizit darauf verwiesen, dass der Wechsel von der „Nicht-Aktivierung“ zur „Aktivierung“ eigener Entwicklungskosten mit einem verbesserten Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage begründet werden kann, während der umgekehrte Weg von der „Aktivierung“ zur „Nicht-Aktivierung“ mit derselben Begründung regelmäßig scheitern wird, zumal auch in den Gesetzesmaterialien darauf verwiesen wird, dass die „Aktivierung“ dem besseren Einblick in die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage entspricht.⁸⁰⁸

Mit dem objektiv nicht nachprüfbaren Argument des verbesserten Einblicks in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage lässt sich also im Falle der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten der damit verbundene Methodenwechsel i. d. R. begründen, obgleich der Abschlussersteller dabei möglicherweise bilanzpolitische Ziele in opportunistischem Sinne verfolgt. Im Rahmen der empirischen Untersuchung in Kapitel 6 gilt es daher herauszuarbeiten, was die eigentlichen Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten sind.

Unternehmen, die erstmals eigene Entwicklungskosten aktivieren, müssen gemäß § 284 Abs. 2 Nr. 2 HGB bzw. § 313 Abs. 1 Nr. 2 HGB die Durchbrechung der Ansatzstetigkeit im Anhang bzw. Konzernanhang angeben und begründen. Dabei ist – falls wesentlich – auch der Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage darzustellen. Hierbei sind lt. IDW RS HFA 38, Rn. 25 zahlenmäßige Angaben erforderlich. Die Durchbrechungen der Stetigkeit sind nach deutschem Recht erfolgswirksam in der laufenden Berichtsperiode zu erfassen, wobei die Vorjahreszahlen nicht angepasst werden müssen.⁸⁰⁹

⁸⁰⁶ Vgl. z. B. ADS (1995), § 252 HGB, Rn. 113; WINKELJOHANN/BÜSSOW (2018), § 252 HGB, Rn. 60 sowie IDW RS HFA 38, Rn. 15.

⁸⁰⁷ Vgl. hierzu und zu weiteren Sachgründen z. B. HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 252 HGB, Rn. 226; KREIPL/MÜLLER (2018), § 252 HGB, Rn. 139–140 sowie IDW RS HFA 38, Rn. 15 mit einer vergleichsweise engen Limitierung der Sachgründe.

⁸⁰⁸ Vgl. etwa BERTRAM (2018a), § 248 HGB, Rn. 40 sowie die Begründung des Regierungsentwurfs zum BilMoG: BT-Drucks. 16/10067 vom 30.07.2008, S. 49.

⁸⁰⁹ Vgl. auch IDW RS HFA 38, Rn. 16–17.

4.2.3 Zusammenfassende Betrachtung der Aktivierungsvoraussetzungen und der damit verbundenen Ermessensspielräume

Nachstehend werden in Abbildung 5 die vorstehend herausgearbeiteten Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit von dem Wahlrecht nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten Gebrauch gemacht werden kann, zusammengefasst in Form eines Flussdiagramms dargestellt. Das Diagramm verdeutlicht, dass neben dem Nachweis eines bereits vorliegenden Vermögensgegenstands (abstrakte Aktivierungsfähigkeit) weitere zehn Kriterien zum Nachweis der konkreten Aktivierungsfähigkeit zu prüfen sind. Diese im deutschen Schrifttum in Anlehnung an die IFRS entwickelten Kriterien sind im Ergebnis weitgehend identisch mit den im IAS 38, Rn. 51 bis 62 genannten Aktivierungsvoraussetzungen, sodass insoweit durch die Rechtsfortentwicklung eine Annäherung an die IFRS erfolgt ist, wenngleich nach IAS 38, Rn. 57 eine Aktivierungspflicht besteht, wenn die Kriterien erfüllt sind. Die Kriterien als solche sind zwar detailliert, aber nicht hinreichend spezifiziert, sodass in Bezug auf die Forschungsfrage 1 festzustellen ist, dass sich den Unternehmen enorme bilanzpolitische Ermessensspielräume eröffnen. In der Literatur wird daher kritisiert, dass die Neuregelung zu einer „... gewissen Entobjektivierung der Rechnungslegung führt“⁸¹⁰. Rechnungslegungsvorschriften, die nicht hinreichend objektiviert sind, führen zu einer mangelnden Rechtsicherheit und beeinträchtigen so den Informationsgehalt des Konzernabschlusses.⁸¹¹ In Bezug auf die Forschungsfrage 6 ist also festzuhalten, dass die Neuregelung im HGB zwar eine gewisse Annäherung an die IFRS beinhaltet, aus normativer Sicht damit aber nicht zwingend eine Verbesserung des Informationsniveaus einhergeht.

⁸¹⁰ HERZIG (2008), S. 5 auf Basis des Referentenentwurfs zum BilMoG vom 08.11.2007.

⁸¹¹ Vgl. MOXTER (2003), S. 18; KÜTING/PFITZER/WEBER (2013), S. 198–199.

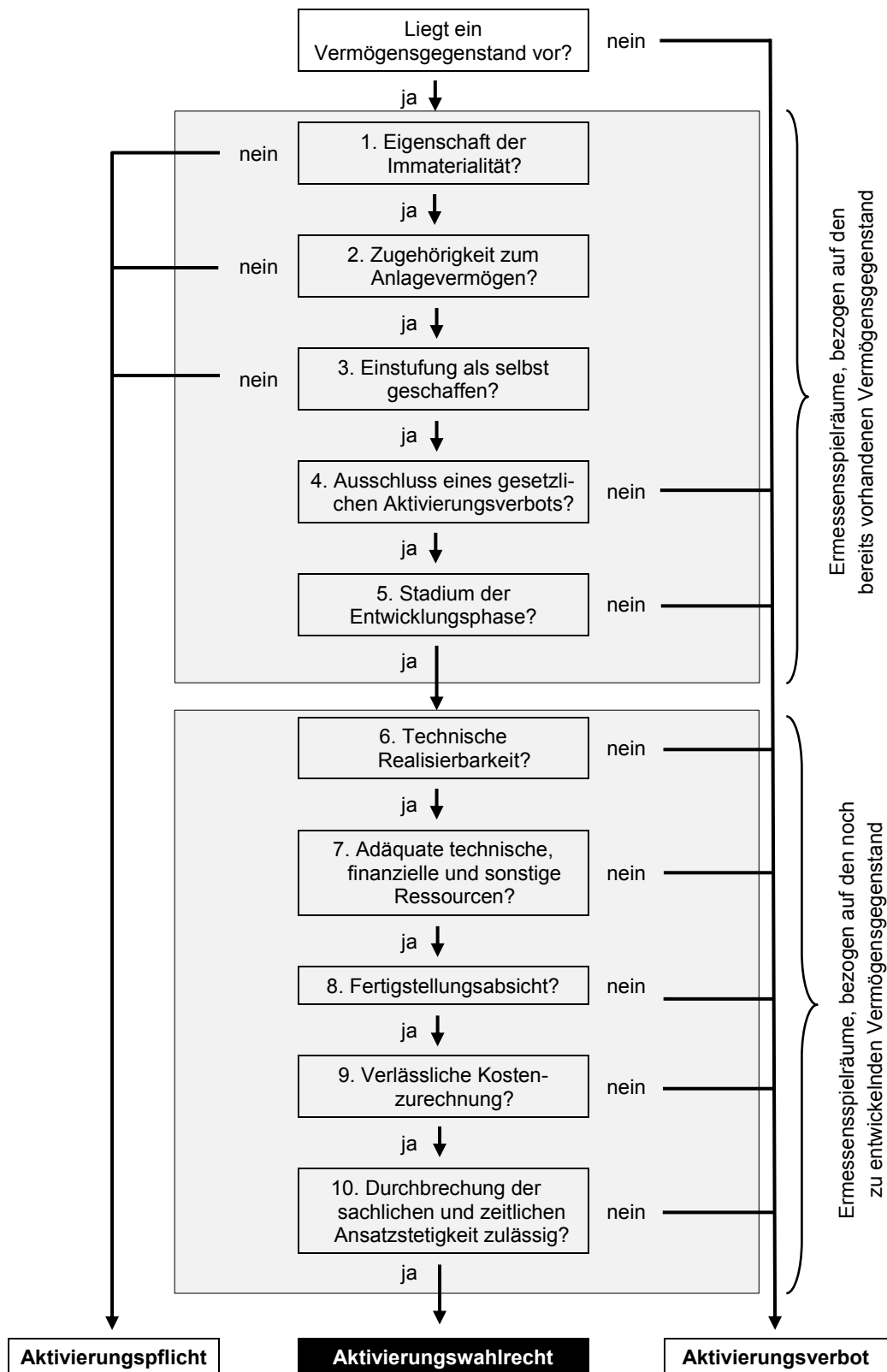


Abbildung 5: Ermessensspielräume im Rahmen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten

4.3 Bewertungsvorschriften für eigene Entwicklungskosten

Neben den bilanzpolitischen Spielräumen dem Grunde nach eröffnen sich weitere bilanzpolitische Spielräume im Hinblick auf die Höhe der zu aktivierenden Herstellungskosten. Diese ergeben sich zum einen in Bezug auf die einzubeziehenden Kostenbestandteile und zum anderen aus dem Zeitraum, für den die Kosten aktiviert werden. In den Folgeperioden ist der aktivierte Betrag ergebniswirksam planmäßig und ggf. auch außerplanmäßig abzuschreiben sowie eventuell auch wieder zuzuschreiben. Hieraus eröffnen sich weitere Ermessensspielräume. Die nachstehend aufgezeigten Wahlrechte und Ermessensspielräume, die mit der Bewertung der eigenen Entwicklungskosten einhergehen, unterliegen der Bewertungsstetigkeit nach § 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB. Für die Bewertungsstetigkeit gelten die in Kapitel 4.2.2.4.5 zur Ansatzstetigkeit aufgezeigten Regelungen zur Stetigkeit analog.

4.3.1 Kostenbestandteile und zeitlicher Umfang der Herstellungskosten bei der Erstbewertung

Die Höhe der zu aktivierenden eigenen Entwicklungskosten wird durch den allgemeinen Begriff der Herstellungskosten in § 255 Abs. 2 Satz 1 HGB bestimmt. Dieser gilt für alle selbst erstellten materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände, unabhängig davon, ob sie dem Anlage- oder Umlaufvermögen zuzuordnen sind. Im Hinblick auf die Kostenbestandteile der Herstellungskosten kann grundsätzlich in Pflichtbestandteile, Wahlrechtsbestandteile und Einbeziehungsverbote unterschieden werden. Zu den Pflichtbestandteilen zählen gemäß § 255 Abs. 2 Satz 2 HGB zunächst die Einzelkosten für Material und Personal sowie die Sondereinzelkosten wie z. B. Entwurfs-, Konstruktions-, Versuchs- und Testkosten, die gerade bei Entwicklungsprojekten von großer Relevanz sind. Ferner besteht – entsprechend der Neuregelung im BilMoG – eine Einbeziehungspflicht für angemessene Teile der Materialgemeinkosten, der F&E-Gemeinkosten und des Werteverzehrs (Abschreibungen) des Anlagevermögens, soweit dieser durch die F&E-Aktivitäten verursacht ist.⁸¹² Insofern gehen also im Falle einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten in den zu aktivierenden Betrag neben den angefallenen Entwicklungsausgaben, z. B. für Personal und Material, auch die Aufwendungen (Abschreibungen) des Anlagevermögens ein, das in der Entwicklung eingesetzt wird. Daher ist die Bezeichnung Aktivierung eigener Entwicklungskosten exakter als die Bezeichnung Aktivierung eigener Entwicklungsausgaben.⁸¹³ Ein Bewertungswahlrecht besteht gemäß § 255 Abs. 2 Satz 3 HGB für Kosten der allgemeinen Verwaltung und angemessene Kosten für soziale Einrichtungen, Leistungen oder betriebliche Altersversorgung. Vertriebskosten dürfen entsprechend § 255 Abs. 2 Satz 4 HGB nicht einbezogen werden. Die zuverlässige Zurechnung der Kostenbestandteile, insbesondere der Gemeinkosten, auf die immateriellen Vermögensgegenstände ist allerdings aufgrund von deren fehlender Greifbarkeit

⁸¹² Vgl. auch GROTTTEL (2018), § 285 HGB, Rn. 687.

⁸¹³ Der Begriff Kosten wird in diesem Zusammenhang, wie vom Gesetzgeber in § 255 Abs. 2 Satz 1 HGB bestimmt, auf aufwandsgleiche Kosten beschränkt. Nicht pagatorische Teile dürfen also, abweichend von der Kostenrechnung, nicht einbezogen werden.

komplexer als bei materiellen Vermögensgegenständen und erfordert grundsätzlich ein entsprechend ausgebauten F&E-Projektcontrolling, das über Projektkostenstellen eine verlässliche Kostenzurechnung auf die Kostenträger gewährleistet.⁸¹⁴

Ein weiteres Wahlrecht bei der Bestimmung der Herstellungskosten eigener Entwicklungskosten eröffnet sich aus § 255 Abs. 3 Satz 2 HGB, wonach Fremdkapitalzinsen, die zur Finanzierung der Herstellung aufgenommen wurden, aktiviert werden dürfen, soweit sie auf den Zeitraum der Herstellung entfallen. Übertragen auf die bilanzielle Behandlung eigener Entwicklungskosten bedeutet dies, dass Fremdkapitalzinsen als Bestandteil der Herstellungskosten aktiviert werden dürfen, wenn von dem Aktivierungswahlrecht Gebrauch gemacht wird. Das Aktivierungswahlrecht gilt unstrittig, wenn in Kreditverträgen konkret Bezug auf einen herzustellenden Vermögensgegenstand genommen wird. Gerade bei langfristigen Entwicklungsprojekten können sich daraus durchaus wesentliche aktivierungsfähige Zinsaufwendungen ergeben.⁸¹⁵ Inwieweit sich das Aktivierungswahlrecht auch auf Fremdkapitalzinsen erstreckt, die nur quotale, z. B. über den Verschuldungsgrad, einzelnen Vermögensgegenständen zugerechnet werden können, ist in der Literatur strittig.⁸¹⁶

Neben den einzubeziehenden Kostenbestandteilen hängt die Höhe des zu aktivierenden Betrags entscheidend vom zeitlichen Umfang ab.⁸¹⁷ Sofern im laufenden Geschäftsjahr alle in Kapitel 4.2 genannten Aktivierungsvoraussetzungen erstmals erfüllt werden, stellt sich zunächst die Frage, ob eine Nachaktivierung für in einem vorangegangenen Geschäftsjahr bereits als Aufwand erfasste Entwicklungskosten zulässig ist. Nach (inzwischen) nahezu einhelliger Meinung in der Fachliteratur⁸¹⁸ wird eine Nachaktivierung für Vorjahresbeträge abgelehnt, da einerseits eine ergebniswirksame Nachaktivierung zu einer verzerrten Darstellung der Ertragslage führen würde, andererseits eine ergebnisneutrale Nachaktivierung einen Verstoß gegen das Kongruenzprinzip bedeuten würde, da die ursprünglich bereits erfassten Aufwendungen über eine spätere Abschreibung der aktivierten Beträge ein zweites Mal aufwandswirksam erfasst würden.⁸¹⁹

Uneinigkeit besteht im Schrifttum dagegen hinsichtlich der Frage, in welchem Umfang die im Geschäftsjahr der erstmaligen Wahlrechtsausübung angefallenen Herstellungskosten zu aktivieren sind, sodass die Unternehmen letztendlich ein faktisches Wahlrecht zwischen der nachstehend aufgezeigten engen und der weiten Auffassung haben. So wird zum einen in Anlehnung an IAS 38, Rn. 71 eine

⁸¹⁴ Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1818; WEINAND/WOLZ (2010), S. 135; BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 194.

⁸¹⁵ So auch ROHLER (2016), S. 1648.

⁸¹⁶ Vgl. hierzu z. B. MÜLLER/KREIPL (2018), § 255 HGB, Rn. 208.

⁸¹⁷ Vgl. hierzu auch QUICK/HAHN (2016), S. 1126–1127.

⁸¹⁸ Vgl. u. a. TIEDCHEN (2013), § 255 HGB, Rn. 104; HANKE (2018), S. 387; DRS 24, Rn. 86 sowie IDW RS HFA 31 n. F., Rn. 8. A. A. noch IDW RS HFA 31 a. F., Rn. 8. FÜLBIER/GASSEN (2007), S. 2609 schließen aufgrund der unbestimmten gesetzlichen Bestimmung zumindest eine Nachaktivierung für Vorjahresbeträge nicht aus, wenngleich sie diese nicht befürworten.

⁸¹⁹ Siehe zu dieser Begründung insbesondere Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft (2008), S. 1818–1819.

enge Auffassung vertreten, nach der nur die Entwicklungskosten aktiviert werden dürfen, die ab dem Zeitpunkt angefallen sind, zu dem alle Aktivierungsvoraussetzungen erfüllt waren.⁸²⁰ Ein solcher unterjähriger Aktivierungsbeginn bedingt eine permanente Prüfung und Dokumentation der Ansatzkriterien während des Geschäftsjahrs. Zum anderen wird eine weite Auffassung vertreten, wonach insbesondere aus Praktikabilitätsgründen statt des unterjährigen Aktivierungsbeginns wahlweise⁸²¹ oder zwingend⁸²² die gesamten vom Beginn des Geschäftsjahrs an angefallenen Entwicklungskosten der Berichtsperiode aktiviert werden können bzw. zu aktivieren sind, ganz gleich zu welchem Zeitpunkt innerhalb des Geschäftsjahrs die Aktivierungsvoraussetzungen erstmals erfüllt waren. Bei dieser Vorgehensweise kann eine permanente unterjährige Prüfung der Aktivierungsvoraussetzungen entfallen, entscheidend ist, dass die Voraussetzungen zum Ende des Geschäftsjahrs vorliegen. Im DRS 24, Rn. 86 wird einschränkend darauf verwiesen, dass eine Aktivierung von Entwicklungskosten z. B. am Jahresende nicht erlaubt ist, wenn sie bereits in einem vorangegangenen Abschluss, z. B. in einem Halbjahresabschluss, aufwandswirksam ausgewiesen wurden.

4.3.2 Abschreibungen und Nutzungsdauer der aktivierten eigenen Entwicklungskosten bei der Folgebewertung

Die aktivierten eigenen Entwicklungskosten sind – wie das übrige abnutzbare Anlagevermögen – gemäß § 253 Abs. 3 HGB planmäßig und ggf. auch außerplanmäßig abzuschreiben. Der mit der Aktivierung verbundene positive Ergebniseffekt ist also nicht von Dauer, vielmehr kehrt er sich später durch die Abschreibungen wieder um. Insgesamt ergibt sich so lange ein positiver Ergebniseffekt aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten, wie die neu aktivierten Beträge höher sind als die Abschreibungen auf die bereits aktivierten Entwicklungskosten. Daher kommt der Höhe der Abschreibungen in den Folgejahren eine entscheidende Bedeutung auch im Hinblick auf bilanzpolitische Überlegungen zu.

Der Abschreibungsbeginn ist der Zeitpunkt der Betriebsbereitschaft, d. h. der Zeitpunkt, ab dem eine bestimmungsgemäße Nutzung des entwickelten Vermögensgegenstands möglich ist.⁸²³ Nur wenn eine Nutzung zeitlich unbegrenzt möglich ist, erfolgt keine planmäßige Abschreibung. Dies dürfte bei aktivierten eigenen Entwicklungskosten i. d. R. nicht der Fall sein, da allein die wirtschaftliche oder technologische Alterung zu einer begrenzten Nutzungsdauer führt, sodass im Allgemeinen eine planmäßige Abschreibung zu erfolgen hat.⁸²⁴ Darüber hinaus ist auch unter Beachtung des Vorsichtsprinzips grundsätzlich von einer begrenzten Nutzungsdauer auszugehen.⁸²⁵ Die Nutzungsdauer ist unter-

⁸²⁰ Vgl. z. B. KÜTING/ELLMANN (2010), S. 1304 sowie HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 255 HGB, Rn. 201.

⁸²¹ Vgl. etwa SCHUBERT/HUTZLER (2018), § 255 HGB, Rn. 489 oder DRS 24, Rn. 86.

⁸²² Vgl. BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 190.

⁸²³ Vgl. z. B. HEUSINGER-LANGE (2018), § 253 HGB, Rn. 214 und SCHUBERT/ANDREJEWSKI (2018), § 253 HGB, Rn. 382 sowie DRS 24, Rn. 104.

⁸²⁴ Vgl. VELTE (2008), S. 234; SOMMERHOFF (2010), S. 111; ROHLEDER (2016), S. 1648.

⁸²⁵ Vgl. etwa HEUSINGER-LANGE (2018), § 253 HGB, Rn. 212.

nehmensindividuell und bezogen auf das jeweilige Entwicklungsprojekt insbesondere anhand rechtlicher, wirtschaftlicher und technologischer Faktoren zu bestimmen. Hierzu zählen z. B. Produktlebenszyklen, der technische Fortschritt und die wirtschaftliche Stabilität der Branche.⁸²⁶ Dabei ist die Nutzungsdauer, entsprechend dem Vorsichtsprinzip, im Zweifel eher kürzer als länger zu schätzen.⁸²⁷ Mit der Bestimmung der Nutzungsdauer ist ein enormer Ermessensspielraum verbunden. Diesen versucht der Gesetzgeber seit dem BilRUG vom 17.07.2015 zumindest teilweise einzuschränken, indem er in § 253 Abs. 3 Satz 3 HGB bestimmt, dass in Ausnahmefällen, in denen bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens die Nutzungsdauer nicht verlässlich geschätzt werden kann, diese mit zehn Jahren festzulegen ist. Dies könnte nach DRS 24, Rn. 101 beispielsweise der Fall sein, wenn die Entwicklung unterschiedlicher Basistechnologien, wie z. B. alternativer Antriebstechniken für Autos (Elektro-, Hybrid- oder Wasserstoffantrieb) abgeschlossen wurde, es jedoch noch unklar ist, welche Technologie sich durchsetzen wird. Die Abschreibungsmethode wird vom Gesetzgeber nicht vorgegeben. Da der Werteverzehr gerade bei immateriellen Vermögensgegenständen nur schwer bestimmbar ist, wird im Schrifttum die lineare Methode im Regelfall als sachgerecht angesehen.⁸²⁸ Weicht der Werteverzehr nachweislich hiervon ab, ist ein entsprechendes anderes Verfahren, z. B. die degressive Abschreibung, zu wählen. Nach DRS 24, Rn. 102 ist im Zweifelsfall die lineare Methode zu wählen.

Neben planmäßigen Abschreibungen sind gemäß § 253 Abs. 3 Satz 5 HGB bei einer dauerhaften Wertminderung aktivierter eigener Entwicklungskosten auch außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigen beizulegenden Wert vorzunehmen. Die Frage einer dauerhaften Wertminderung stellt sich sowohl während der Entwicklungsphase als auch danach in der Nutzungsphase. Von einer dauerhaften Wertminderung während der Entwicklungsphase ist auszugehen, wenn die in Kapitel 4.2 genannten Aktivierungsvoraussetzungen nicht mehr erfüllt sind. Die Einhaltung dieser Kriterien ist daher an jedem Bilanzstichtag zu überprüfen. Liegt während der Nutzungsphase der beizulegende Zeitwert während eines erheblichen Teils – nach herrschender Meinung während der halben Restnutzungsdauer – unter dem planmäßig fortgeführten Restbuchwert, ist ebenfalls von einer dauerhaften Wertminderung auszugehen.⁸²⁹ Letztendlich liegt aber die Einschätzung „dauerhaft“ im Ermessen des Bilanzierenden.⁸³⁰

Weitere Ermessensspielräume ergeben sich bei der Bestimmung des beizulegenden Werts. Infolge der i. d. R. unternehmensinternen Nutzung der aktivierten selbst geschaffenen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens besteht für sie kein Absatzmarkt, sodass zur Bestimmung des beizulegenden Werts vom Beschaffungsmarkt auszugehen ist, der jedoch aufgrund der spezifischen Entwick-

⁸²⁶ Vgl. DRS 24, Rn. 97 sowie GELHAUSEN/FEY/KÄMPFER (2009), § 248 Abs. 2 HGB, Rn. E 105; ROHLEDER (2016), S. 1649.

⁸²⁷ Vgl. etwa BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 199.

⁸²⁸ Vgl. etwa BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 201 oder HEUSINGER-LANGE (2018), § 253 HGB, Rn. 215.

⁸²⁹ Vgl. z. B. SCHUBERT/ANDREJEWSKI (2018), § 253 HGB, Rn. 317 i. V. m. Rn. 382.

⁸³⁰ So auch ROHLEDER (2016), S. 1649.

lungstätigkeit häufig auch nicht vorliegt. Damit verbleibt als einzig sachgerechter Wert oftmals nur der Ertragswert zur Bestimmung des beizulegenden Werts.⁸³¹ Die Bestimmung des Ertragswerts setzt aber voraus, dass dem einzelnen Entwicklungsprojekt zukünftige, von ihm erwirtschaftete Einzahlungsüberschüsse zugerechnet werden können, was jedoch in Anbetracht der betrieblichen Verflechtungen mit erheblichen Ermessensspielräumen einhergeht. Soweit die Gründe für eine außerplanmäßige Abschreibung später entfallen, muss gemäß § 253 Abs. 5 Satz 1 HGB eine Zuschreibung auf den beizulegenden Wert erfolgen, höchstens aber bis zu den planmäßig fortgeführten Herstellungskosten. Dabei bestehen sowohl bei der Beurteilung, ob die Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung entfallen sind, als auch bei der Bestimmung der Höhe der Zuschreibung wiederum Ermessensspielräume.⁸³²

4.3.3 Zusammenfassende Betrachtung der Wahlrechte und Ermessensspielräume bei der Bewertung

Die nachstehende Tabelle 3 zeigt zusammenfassend die Bewertungswahlrechte und Ermessensspielräume bei der Bestimmung der Herstellungskosten eigener Entwicklungskosten im Rahmen der Erst- und Folgebewertung auf.

Gesetzliche und faktische Wahlrechte	Ermessensspielräume
<ul style="list-style-type: none"> Wahlrecht zur Aktivierung von Verwaltungskosten und Sozialkosten nach § 255 Abs. 2 Satz 3 HGB Wahlrecht zur Einbeziehung von Fremdkapitalzinsen in die Herstellungskosten nach § 255 Abs. 3 Satz 2 HGB Zeitlicher Umfang der Herstellungskosten im Jahr der Erstaktivierung entweder <ul style="list-style-type: none"> ab dem Zeitpunkt, an dem die Ansatzvoraussetzungen erfüllt sind oder für die gesamte laufende Berichtsperiode 	<ul style="list-style-type: none"> Zuordnung der Einzelkosten und Gemeinkosten auf die einzelnen Entwicklungsprojekte Bestimmung des Zeitpunkts der Betriebsbereitschaft (Abschreibungsbeginn) Bestimmung des Abschreibungsverfahrens Bestimmung der Nutzungsdauer Bestimmung des Zeitpunkts und des beizulegenden Werts einer dauerhaften Wertminderung bzw. außerplanmäßigen Abschreibung Bestimmung des Zeitpunkts und der Höhe einer eventuellen späteren Zuschreibung

Tabelle 3: Bilanzpolitische Spielräume bei der Bewertung eigener Entwicklungskosten

⁸³¹ Vgl. etwa BERTRAM (2018b), § 255 HGB, Rn. 202; SCHUBERT/ANDREJEWSKI (2018), § 253 HGB, Rn. 310.

⁸³² Vgl. auch ROHLEDER (2016), S. 1649.

4.4 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften eigener Entwicklungskosten

4.4.1 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften im Jahres- und Konzernabschluss

Die empirische Studie in Kapitel 6 basiert insbesondere auf den in den Konzernabschlüssen der untersuchten Unternehmen offengelegten Daten. Daher ist auf die gesetzlichen Vorschriften hierzu kurz einzugehen, wobei im Konzernabschluss gemäß § 298 Abs. 1 HGB die Ausweisvorschriften für die Bilanz und GuV entsprechend dem Jahresabschluss gelten. Danach sind in der Bilanz gemäß § 266 Abs. 2 HGB die aktivierten eigenen Entwicklungskosten unter einem eigenen Bilanzposten (A.I.1.) mit der Bezeichnung „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ auszuweisen. Während die gewerblichen Schutzrechte bereits verbriefte Rechte – wie z. B. Patente und Gebrauchsmuster – beinhalten, umfassen die ähnlichen Rechte und Werte alle übrigen selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände. Eine weitere Untergliederung in Projekte, die noch in der Entwicklung sind (i. S. v. Anlagen im Bau), und Projekte, die bereits fertiggestellt sind und damit i. d. R. planmäßig abgeschrieben werden, sieht der Gesetzgeber nicht vor. Aus Gründen der Transparenz wird ein entsprechender getrennter Ausweis im Schrifttum empfohlen,⁸³³ wenngleich er in der Praxis nicht üblich ist.⁸³⁴

Das gesetzliche Gliederungsschema der GuV in § 275 Abs. 2 und 3 HGB sieht explizit keinen eigenen Posten für die F&E-Kosten vor, wenngleich ein solcher separater Ausweis gemäß § 265 Abs. 5 HGB zulässig wäre, da dadurch ein detaillierterer Einblick in die Aufwandsstruktur des Unternehmens gewährt wird. In der HGB-Bilanzierungspraxis wird hiervon aber nur selten Gebrauch gemacht. Bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens nach § 275 Abs. 2 HGB werden die Abschreibungen auf aktivierte eigene Entwicklungskosten innerhalb des GuV-Postens „Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen“ erfasst. Die F&E-Kosten gehen je nach Aufwandsart in den „Materialaufwand“, „Personalaufwand“ oder die „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ ein. Die im laufenden Jahr unter dem Bilanzposten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ aktivierten Entwicklungskosten sind innerhalb des GuV-Postens „Andere aktivierte Eigenleistungen“ ergebnisverbessernd auszuweisen (sog. Bruttoausweis). Soweit ein Unternehmen das Umsatzkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 3 HGB anwendet, werden die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten i. d. R. in den Herstellungskosten zur Erzielung der Umsatzerlöse erfasst. Die F&E-Kosten werden grundsätzlich in den „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ erfasst,⁸³⁵ wobei hiervon die im laufenden Jahr aktivierten Entwicklungskosten wieder erfolgsneutral auf das Bestandskonto „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ umzubuchen sind (sog. Nettoausweis), sodass als Restgröße die For-

⁸³³ Vgl. z. B. WULF/SACKBROOK (2018), § 266 HGB, Rn. 26 oder auch DRS 24, Rn. 120.

⁸³⁴ Auch nach den IFRS ist diese Trennung nicht vorgeschrieben. Zum freiwilligen getrennten Ausweis vgl. z. B. den IFRS-Konzernabschluss der Volkswagen AG 2017.

⁸³⁵ Vgl. KÜTING/ELLMANN (2016), § 255 HGB, Rn. 403.

schungskosten und nicht aktivierten Entwicklungskosten im GuV-Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ verbleiben.⁸³⁶

Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht eigener Entwicklungskosten in Anspruch nehmen, müssen gemäß § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB im Anhang bzw. Konzernanhang den Gesamtbetrag der im laufenden Geschäftsjahr angefallenen F&E-Kosten sowie den davon aktivierten Betrag angeben. Die nach dieser Vorschrift anzugebenden gesamten F&E-Kosten sind nicht zwingend identisch mit den in die GuV eingehenden F&E-Aufwendungen, vielmehr setzt sich der anzugebende Gesamtbetrag zusammen aus (1) den Forschungskosten, (2) den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie (3) den aktivierten Entwicklungskosten des laufenden Jahres. Das heißt, die Abschreibungen auf in Vorjahren bereits aktivierte Entwicklungskosten gehen zwar in die GuV als Aufwand ein, nicht jedoch in den anzugebenden Gesamtbetrag der F&E-Kosten.⁸³⁷ Eine getrennte Angabe der Forschungskosten einerseits und der Entwicklungskosten andererseits ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, sie wird jedoch nach DRS 24, Rn. 142 empfohlen.

Die Angabe des Gesamtbetrags der F&E-Kosten im Anhang ermöglicht die Berechnung der sog. Aktivierungsquote. Diese ergibt sich, wenn der im laufenden Jahr neu aktivierte Betrag in Beziehung zum Gesamtbetrag der F&E-Kosten des Geschäftsjahrs gesetzt wird. Die Aktivierungsquote zeigt, in welchem Umfang durch die Aktivierung eine Aufwandsentlastung erfolgte, d. h., je höher die Quote ausfällt, umso stärker wurde der Periodenaufwand entlastet. Ferner ermöglicht die Angabe der gesamten F&E-Kosten die Bestimmung der sog. F&E-Intensität, die sich ergibt indem die F&E-Kosten ins Verhältnis zu den Umsatzerlösen oder – je nach Definition – zur Bilanzsumme gesetzt werden. Klarstellend ist darauf zu verweisen, dass die Unternehmen, die von dem Aktivierungswahlrecht keinen Gebrauch machen, anders als nach IAS 38, Rn. 126, den Gesamtbetrag der F&E-Kosten nicht offenlegen müssen. In Bezug auf die Forschungsfrage 6 kann also festgehalten werden, dass die vom deutschen Gesetzgeber im Rahmen des BilMoG angestrebte Anhebung des Informationsniveaus der HGB-Abschlüsse und die Annäherung an IFRS im Hinblick auf den Umfang der Offenlegungsvorschriften im Anhang bzw. Konzernanhang nicht vollständig umgesetzt wurde.

Soweit eigene Entwicklungskosten aktiviert und unter einem separaten Bilanzposten (A.I.1.) ausgewiesen werden, ist ihre Entwicklung im Anlagenspiegel gemäß § 284 Abs. 3 HGB bzw. § 313 Abs. 4 HGB darzustellen. Damit ist der im laufenden Jahr aktivierte Betrag – losgelöst von der Anhangangabe gemäß § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB – bereits aus der entsprechenden Zugangsspalte des Anlagenspiegels ersichtlich. Ferner können dem Anlagenspiegel u. a. die Abschreibungen des laufenden Jahres entnommen werden, die ebenfalls für die bilanzanalytische Bereinigung⁸³⁸ erforderlich sind. Eine Angabe zu den Nutzungsdauern der aktivierten Entwicklungskosten respektive eine Erläuterung hierzu schreibt der Gesetzgeber aber explizit nicht vor, im Gegensatz

⁸³⁶ Vgl. zur Abbildung in der GuV auch ROHLEDER (2016), S. 1650.

⁸³⁷ Vgl. etwa GROTTTEL (2018), § 285 HGB, Rn. 690; MÜLLER (2018a), § 285 HGB, Rn. 145.

⁸³⁸ Vgl. hierzu Kapitel 4.6.

etwa zur Angabepflicht nach § 285 Nr. 13 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 20 HGB hinsichtlich der Nutzungsdauer erworbener Geschäfts- oder Firmenwerte. Der Adressat kann also nicht erkennen, über welchen Zeitraum die aktivierten Entwicklungskosten planmäßig durch Abschreibungen aufwandswirksam verrechnet werden.

Im Zusammenhang mit den Offenlegungsverpflichtungen ist abschließend auf die generelle Anhangangabe nach § 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB bzw. § 313 Abs. 1 Nr. 1 HGB zu verweisen, wonach die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anzugeben sind. Nach gängiger Meinung im Schrifttum wird hierunter nicht nur die Angabe der Ausschöpfung von Wahlrechten, sondern auch diejenige von Ermessensspielräumen subsumiert.⁸³⁹ In der Praxis wird aber die konkrete Ausschöpfung der aufgezeigten Ermessensspielräume bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten i. d. R. im Anhang nicht angegeben, was in Anbetracht der Komplexität und Vertraulichkeit der zu beurteilenden Sachverhalte nachvollziehbar und wohl auch nicht zu beanstanden ist.⁸⁴⁰

4.4.2 Ausweis- und Offenlegungsvorschriften im Lage- und Konzernlagebericht

Im Rahmen der empirischen Studie in Kapitel 6 wurden auch Informationen, die von den untersuchten Unternehmen im Konzernlagebericht offengelegt wurden, ausgewertet. Im Lagebericht und entsprechend auch im Konzernlagebericht ist gemäß § 289 Abs. 2 Nr. 2 HGB bzw. § 315 Abs. 2 Nr. 2 HGB auf den Bereich Forschung und Entwicklung einzugehen.⁸⁴¹ Diese Verpflichtung gilt grundsätzlich unabhängig davon, ob eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgt oder nicht. Der Gesetzgeber gibt aber den Gegenstand und den Umfang dieses sog. Forschungs- und Entwicklungsberichts nicht vor. Im Schrifttum wird vorgeschlagen, vor allem die F&E-Ziele, die F&E-Felder, die F&E-Budgets, die F&E-Kosten, die F&E-Investitionen, die Anzahl der Mitarbeiter im Bereich F&E sowie die Anzahl der neuen Patentanmeldungen und Lizenzen anzugeben.⁸⁴² Dabei sind, sofern wesentlich, auch quantitative Angaben zu machen und die wesentlichen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr zu erläutern.⁸⁴³ Da die F&E-Aktivitäten stark von der Branche abhängig sind, kann eine Berichterstattung nur dann ganz unterbleiben, wenn F&E-Tätigkeiten in der Branche des Unternehmens nicht üblich sind, wie z. B. bei Leasinggesellschaften. Betreibt dagegen eine Gesellschaft keine F&E-Aktivitäten, obwohl dies für die Branche oder die Art ihrer Produkte zu erwarten wäre, sollte darauf im Lage- und Konzernlagebericht eingegangen werden.⁸⁴⁴ Die F&E-Aktivitäten müssen nur insoweit erläutert

⁸³⁹ Vgl. GROTTTEL (2018), § 284 HGB, Rn. 105; IDW RS HFA 38, Rn. 7.

⁸⁴⁰ Vgl. auch KÜTING (2011), S. 2093.

⁸⁴¹ Wenngleich der Gesetzgeber im Rechtsstand vor dem BilRUG noch von „soll“ gesprochen hat, handelte es sich auch nach der damals herrschenden Meinung bereits grundsätzlich um eine „Mussvorschrift“, vgl. z. B. GROTTTEL (2018), § 289 HGB, Rn. 86. Im Rahmen des BilRUG wurde der Wortlaut also an die bereits herrschende Meinung angepasst, indem der Terminus „soll“ durch „ist“ ersetzt wurde.

⁸⁴² Vgl. z. B. PAETZMANN (2018), § 289 HGB, Rn. 92; DRS 20, Rn. 50.

⁸⁴³ Vgl. etwa GROTTTEL (2018), § 315 HGB, Rn. 188; DRS 20, Rn. 49 und Rn. 51.

⁸⁴⁴ Vgl. z. B. PAETZMANN (2018), § 289 HGB, Rn. 90; GROTTTEL (2018), § 315 HGB, Rn. 185.

werden, als sie für eigene Zwecke des Unternehmens durchgeführt werden. Dazu gehören auch die ausgelagerten F&E-Aktivitäten.⁸⁴⁵ Dagegen ist über F&E-Aktivitäten im Auftrag von Dritten nicht zu berichten, d. h., nur eigene F&E-Aktivitäten sind darzustellen, da sie wesentlich für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sind.⁸⁴⁶

4.5 Latente Steuern infolge der Aktivierung eigener Entwicklungskosten und deren Ergebnisauswirkung

In der Steuerbilanz darf nach § 5 Abs. 2 EStG für immaterielle Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens ein Aktivposten nur angesetzt werden, wenn ein entgeltlicher Erwerb vorliegt. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass eigene Entwicklungskosten nicht aktiviert werden dürfen.⁸⁴⁷ Bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahres- bzw. Konzernabschluss kommt es somit zu einem höheren Vermögensausweis als in der Steuerbilanz. Hieraus ergibt sich eine noch zu versteuernde temporäre Differenz, die im Jahr der erstmaligen Wahlrechtsausübung grundsätzlich zu latenten Steueraufwendungen in der GuV und zu einer passiven Steuerlatenz in der Handelsbilanz führt. Der ergebniswirksame Effekt der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ist also im Ergebnis nach Steuern grundsätzlich geringer als im Ergebnis vor Steuern. Der deutsche Gesetzgeber bestimmt aber in § 274 Abs. 1 HGB, dass bei der Bilanzierung latenter Steuern nicht auf den Einzelfall abzustellen ist, sondern auf den sich insgesamt – d. h. über alle temporären Differenzen der Handels- und Steuerbilanz hinweg – ergebenden Aktiv- oder Passivsaldo latenter Steuern.⁸⁴⁸ Für einen sich so insgesamt ergebenden Aktivsaldo besteht ein Ansatzwahlrecht und für einen Passivsaldo eine Ansatzpflicht.⁸⁴⁹ Die Regelung gilt über § 298 Abs. 1 HGB auch im Konzernabschluss. Ergibt sich also über alle HB-II-Abschlüsse hinweg ein Aktivüberhang latenter Steuern, besteht hierfür ein Ansatzwahlrecht, während im Falle eines Passivüberhangs eine Ansatzpflicht besteht.

Diese gesetzlich vorgeschriebene Gesamtbetrachtung hat zur Folge, dass latente Steueraufwendungen aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten sich nur dann auf das Ergebnis nach Steuern zwingend auswirken, wenn sich insgesamt ein ansatzpflichtiger Passivüberhang latenter Steuern aus den HB-II-Abschlüssen aller Konzerngesellschaften ergibt. Verbleibt dagegen auch nach dem Ansatz der passiven latenten Steuern infolge der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten noch ein Aktivüberhang und wird dieser nicht angesetzt, dann wirken sich die latenten Steueraufwendungen, die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbunden sind, nicht ergebnis-

⁸⁴⁵ Vgl. etwa KRIMPMANN/MÜLLER (2018), § 315 HGB, Rn. 70; DRS 20, Rn. 48.

⁸⁴⁶ Vgl. auch KRIMPMANN/MÜLLER (2018), § 315 HGB, Rn. 73; GROTTTEL (2018), § 315 HGB, Rn. 187.

⁸⁴⁷ Vgl. hierzu und zu eventuellen Ausnahmefällen PRINZ/OTTO (2017).

⁸⁴⁸ Neben temporären Differenzen sind in dem Gesamtbetrag gemäß § 274 Abs. 1 Satz 4 HGB auch aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge einzubeziehen.

⁸⁴⁹ Der Ausweis des Aktiv- oder Passivsaldo in der Bilanz kann gemäß § 274 Abs. 1 Satz 3 HGB saldiert (netto) oder unsaldiert (brutto) erfolgen.

wirksam aus. Das heißt, das Ergebnis vor Steuern und das Ergebnis nach Steuern wird durch die erstmalige Aktivierung um den gleichen Betrag erhöht.

Da die meisten deutschen Unternehmen einen Aktivüberhang in den HB-II-Abschlüssen aufweisen und diesen i. d. R. nicht ansetzen,⁸⁵⁰ dürfte die durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten bewirkte Ergebnisverbesserung häufig vor wie nach Steuern gleich hoch ausfallen. Umso bedeutsamer kann die Entscheidung zur Ausübung des Ansatzwahlrechts sein. Zur Verdeutlichung folgendes Beispiel: Ein Unternehmen weist vor der Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 1.000 T€ aus. Das Unternehmen hat ferner (z. B. infolge noch abzugsfähiger temporärer Differenzen bei Pensionsrückstellungen) einen Aktivüberhang latenter Steuern in Höhe von 1.500 T€, der nicht aktiviert wird. Das Unternehmen überlegt, erstmals in der Konzernbilanz eigene Entwicklungskosten in Höhe von 500 T€ zu aktivieren. Dies würde zu einer Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern in Höhe von 500 T€ führen. Isoliert betrachtet müsste (bei einem Steuersatz von 30 %) ein latenter Steueraufwand in der GuV-Rechnung und eine passive Steuerlatenz in der Bilanz in Höhe von 150 T€ erfasst werden. Diese Aufwandsbuchung entfällt aber, da auf den Aktivsaldo insgesamt abgestellt wird und dieser auch nach dem Rückgang um 150 T€ auf 1.350 T€ immer noch positiv ist und annahmegemäß nicht angesetzt wird. Damit ergibt sich aus der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auch im Ergebnis nach Steuern eine Ergebnisverbesserung von 500 T€.

Zu beachten ist allerdings, dass selbst bei einem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Aktivsaldo latenter Steuern bei der bilanzanalytischen Aufbereitung (vgl. Folgekapital) nicht zwingend davon ausgegangen werden kann, dass im Falle einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten die damit grundsätzlich verbundene passive Latenz zu einem Rückgang des Aktivsaldos latenter Steuern und somit zu einem latenten Steueraufwand führt. Dies liegt darin begründet, dass ein in der Konzernbilanz ausgewiesener Aktivsaldo latenter Steuern ausschließlich aus latenten Steuern aus Konsolidierungsvorgängen nach § 306 HGB bestehen kann, d. h. dass der Konzern – trotz Ausweises eines Aktivüberhangs – keine latenten Steuern nach § 274 HGB ansetzt. Damit würden sich aus der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten keine Auswirkungen auf die latenten Steuern ergeben, sodass auch hier die Ergebnisverbesserung im Ergebnis vor und nach Steuern gleich hoch ausfallen würde. Eine getrennte Angabepflicht der latenten Steuern aus temporären Differenzen nach § 274 HGB und aus Konsolidierungsvorgängen nach § 306 HGB besteht weder in der Konzernbilanz noch in der Konzern-GuV und auch nicht im Konzernanhang.⁸⁵¹

Aus externer Sicht ist also aus dem Konzernabschluss häufig nicht klar erkennbar, in welchem Umfang sich der ergebniserhöhende Effekt aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten auch im Ergebnis nach Steuern ausgewirkt hat. Um die Ergebniseffekte der zu untersuchenden Konzern-

⁸⁵⁰ Vgl. etwa die Untersuchung der Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen von BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011), S. 33–34.

⁸⁵¹ Vgl. zu den unterschiedlichen Ausweisvarianten latenter Steuern in der Konzernbilanz insbesondere HOFFMANN/LÜDENBACH (2018), § 306 HGB, Rn. 43–44.

abschlüsse miteinander vergleichen zu können, wird daher im Rahmen der in Kapitel 6 folgenden empirischen Untersuchung auf eine Ergebnisgröße vor Steuern abgestellt.⁸⁵²

4.6 Bilanzanalyse und Aktivierung eigener Entwicklungskosten

Das Ziel der Bilanzanalyse ist es, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens zu ermitteln, wozu es einer Aufbereitung und Auswertung der Informationen des Jahres- bzw. Konzernabschlusses und des Lage- bzw. Konzernlageberichts bedarf.⁸⁵³ Im Falle einer Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten wird in der Literatur vorwiegend empfohlen, die Aktivierung wieder rückgängig zu machen, d. h. die Auswirkungen der Wahlrechtsausübung zu bereinigen.⁸⁵⁴ Begründet wird dies damit, dass die Fertigstellung eines sich in der Entwicklung befindlichen immateriellen Vermögensgegenstands mit besonderen Risiken verbunden sei und sich selbst bei einem erfolgreichen Abschluss der Entwicklung eine Veräußerung als schwierig erweisen könnte. Darüber hinaus wird angeführt, dass die aktivierten Herstellungskosten einer schwierigen Objektivierbarkeit unterlägen und daher eine Vergleichbarkeit der Unternehmen erschwert sei.⁸⁵⁵ Daher ist es nicht verwunderlich, dass auch in der Praxis der Bilanzanalyse Kreditinstitute im Regelfall eine Verrechnung der aktivierten Beträge eigener Entwicklungskosten mit dem Eigenkapital durchführen.⁸⁵⁶

Nur vereinzelt wird die Auffassung vertreten, dass grundsätzlich keine Bereinigung erfolgen solle, da dies zu einer Gleichbehandlung ungleicher Sachverhalte führen könne.⁸⁵⁷ Darüber hinaus wird für eine Prognose über die zukünftige Entwicklung eines Unternehmens empfohlen, keine Bereinigung vorzunehmen, da ansonsten Informationen darüber verloren gehen würden, inwieweit das Unternehmen dazu fähig ist, zukünftig Erträge und Liquidität zu generieren. Aufschlussreich könne in diesem Zusammenhang beispielsweise die Ermittlung und Analyse der Aktivierungsquoten⁸⁵⁸ im Zeitablauf sein.⁸⁵⁹

⁸⁵² Siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 6.2.2.1.

⁸⁵³ Vgl. PEEMÖLLER (2003), S. 205–219; KÜTING/WEBER (2015), S. 1.

⁸⁵⁴ Vgl. KAFADAR (2010), S. 343; CRASSETT/THIELE/OHLIGER (2010), S. 446; KESSLER (2010), S. 38; KÜTING/GRAU (2012), S. 1243–1244; HAAKER (2012), S. 58; KÜTING/WEBER (2015), S. 88; BRÖSEL (2016), S. 121.

⁸⁵⁵ Vgl. KÜTING/GRAU (2012).

⁸⁵⁶ Vgl. WEINAND/WOLZ (2010), S. 136; BAETGE/KLÖNNE/SCHUMACHER (2011), S. 832; JERZEMBEK/SIEGLER (2010), S. 385; RIEBELL (2015), S. 160. Siehe auch die Ausführungen im IFRS for SMEs, Basis für Conclusions, BC113, wonach Kreditinstitute darauf hinweisen, aktivierte eigene Entwicklungskosten im Rahmen der Kreditvergabe nicht zu berücksichtigen. Siehe außerdem die Ergebnisse der Studie von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), die in Kapitel 5.4.1.2 erläutert werden.

⁸⁵⁷ Vgl. FREIBERG (2012), S. 59.

⁸⁵⁸ Vgl. zur Definition Kapitel 4.4.1.

⁸⁵⁹ Vgl. KAFADAR (2010), S. 344.

Als Alternative zu einer generellen Bereinigung wird auch teilweise vorgeschlagen, im Rahmen einer sog. typologischen Bilanzanalyse⁸⁶⁰ Branchenspezifika zu berücksichtigen und nur bei wesentlichen Abweichungen vom branchenüblichen Bilanzierungsverhalten eine Bereinigung vorzunehmen.⁸⁶¹ Da allerdings der Gesetzgeber davon abgesehen hat, die Unternehmen zu verpflichten, im Falle einer Nicht-Aktivierung die theoretisch aktivierungsfähigen Entwicklungskosten im Anhang zu nennen, ist es im Regelfall nicht möglich, eine fiktive Aktivierung im Rahmen von Aufbereitungsmaßnahmen durchzuführen. Für Unternehmensvergleiche ist daher – wenn das Wahlrecht nicht einheitlich ausgeübt wird – eine Bereinigung der Wahlrechtsausübung zu empfehlen.⁸⁶²

Um die Auswirkungen der Aktivierung auf das Ergebnis und das Eigenkapital vor Steuern rückgängig zu machen, sind folgende Anpassungen erforderlich:

- Erfolgsneutrale Stornierung des zu Beginn der Periode aktivierten Betrags eigener Entwicklungskosten durch Verrechnung mit dem am Ende der Berichtsperiode ausgewiesenen Eigenkapital.
- Aufwandswirksame Stornierung des Zugangs der aktivierten eigenen Entwicklungskosten der laufenden Berichtsperiode.
- Ertragswirksame Stornierung der Abschreibungen der laufenden Berichtsperiode auf die aktivierten Entwicklungskosten.

Eine Bereinigung mit Berücksichtigung der sich aufgrund latenter Steuern ergebenden Effekte kann aus externer Sicht in der Regel nicht erfolgen, da – wie vorstehend ausgeführt – in der Praxis die latenten Steuern in den HGB-Konzernabschlüssen häufig nicht hinreichend detailliert ausgewiesen sind.

Darüber hinaus sind Bereinigungen in der Kapitalflussrechnung erforderlich. Die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbundene Ergebnisverbesserung wirkt sich positiv auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und negativ auf den Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus. Zur Bestimmung der bereinigten Cashflow-Größen sind die entsprechenden Effekte also wieder zu korrigieren.

⁸⁶⁰ Vgl. hierzu HÜTTICHE (2005), S. 321–323.

⁸⁶¹ Vgl. z. B. GÖLLERT (2009), S. 1773–1774; LACHNIT/WULF (2010), S. 691.

⁸⁶² Siehe auch KESSLER (2010), S. 38 im Zusammenhang mit IFRS-Abschlüssen; JERZEMBEK/SIEGLER (2010), S. 385; KÜTING/GRAU (2012), S. 1244; KÜTING/WEBER (2015), S. 88.

5 Stand der empirischen Forschung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten

5.1 Unterscheidung der Forschungsrichtungen

Bevor in Kapitel 6 die empirische Untersuchung der vorliegenden Arbeit erfolgt, befassen sich die Ausführungen in diesem Kapitel mit dem aktuellen Stand der empirischen Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten. Mit der Frage der bilanziellen Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände beschäftigte sich die normative Rechnungslegungsforschung in Deutschland, wie in Kapitel 4.1 ausgeführt, bereits seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Die empirische Rechnungslegungsforschung setzt sich vor allem seit Ende der 1990er-Jahre intensiv mit der Bilanzierung von F&E-Kosten auseinander.

Die internationale empirische Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten kann im Wesentlichen in zwei Forschungsrichtungen unterteilt werden, weshalb im Folgenden der Stand der Forschung entsprechend in zwei separaten Kapiteln untersucht wird. Zum einen beschäftigt sich die Forschung mit den Determinanten der Aktivierung von eigenen F&E-Kosten. Hierbei soll insbesondere ergründet werden, weshalb Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivieren.⁸⁶³ Die dazu vorliegenden nationalen und internationalen Studien und ihre Erkenntnisse werden in Kapitel 5.2 vorgestellt und vergleichend gewürdigt. Zum anderen setzt sich die Wissenschaft mit der Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten für die Rechnungslegungsadressaten auseinander.⁸⁶⁴ Der aktuelle internationale Forschungsstand hierzu wird in Kapitel 5.3 dargelegt und vergleichend reflektiert.

Daran anschließend widmet sich die Arbeit weiteren Studien, die losgelöst von den beiden skizzierten Forschungsrichtungen darüber hinausgehende empirische Erkenntnisse zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im deutschen Handelsrecht beigetragen haben. Von diesen Studien werden in Kapitel 5.4 zunächst diejenigen vorgestellt, in denen Kreditinstitute und andere Unternehmen sowie weitere Interessengruppen dahingehend befragt wurden, wie sie die Einführung der Möglichkeit zur Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten im HGB-Abschluss beurteilen. Anschließend werden in Kapitel 5.5 die bisher vorliegenden empirischen Untersuchungen vorgestellt, aus denen sich Erkenntnisse zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im HGB-Abschluss ableiten lassen.

⁸⁶³ Die empirische Untersuchung der vorliegenden Arbeit lässt sich im Wesentlichen dieser Forschungsrichtung zuordnen.

⁸⁶⁴ Die hier vorgenommene Trennung der beiden Forschungsrichtungen schließt nicht aus, dass innerhalb einer Studie sowohl die Determinanten als auch die Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung von F&E-Kosten untersucht werden. Wie nachfolgend gezeigt wird, existieren mehrere solcher Studien.

5.2 Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten

5.2.1 Strukturierung der Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten

Nachfolgend wird der Forschungsstand zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten dargelegt, um den ersten Teil der Forschungsfrage 2 zu beantworten. Dabei werden Studien vorgestellt und diskutiert, die zu ergründen versuchten, weshalb Unternehmen eigene F&E-Kosten⁸⁶⁵ aktivieren. Daneben werden die Ergebnisse von weiteren Studien gezeigt und ausgewertet, die untersuchten, wovon die Höhe der aktivierten Beträge abhängt. Die Rechnungslegungsnormen zur Regelung der Aktivierung von F&E-Kosten unterscheiden sich weltweit. Daher erscheint es zweckmäßig, die nachfolgende analytische Aufbereitung der Studien nach den jeweiligen darin untersuchten Ländern bzw. der für die Unternehmen geltenden Rechnungslegungsnorm zu untergliedern.

Um aus den Studien die für die vorliegende Arbeit jeweils wichtigsten Ergebnisse strukturiert herauszuarbeiten, wird zum einen insbesondere analysiert, inwieweit die jeweils nachgewiesenen Ergebnisse Hinweise darauf liefern, dass die Unternehmen mit der Aktivierung von eigenen F&E-Kosten eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen. Zum anderen wird herausgearbeitet, inwieweit die Ergebnisse als Hinweis dafür zu sehen sind, dass das Aktivierungswahlrecht von den Unternehmen als Signaling-Instrument genutzt wird.⁸⁶⁶

5.2.2 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht gemäß dem HGB in Deutschland

5.2.2.1 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2014)

In der Studie von EIERLE/WENCKI (2014) wurde mittels einer Auswertung von Jahresabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen analysiert, welche spezifischen Charakteristika die Unternehmen besaßen, die im Jahr der BilMoG-Umstellung eigene Entwicklungskosten aktivierten. In die Untersuchung wurden große und mittelgroße Kapitalgesellschaften und diesen gleichgestellte Personengesellschaften i. S. d. § 264a Abs. 1 HGB einbezogen. Die Stichprobe setzte sich zum einen zusammen aus 293 Jahresabschlüssen von Unternehmen, die im Jahr der erstmaligen BilMoG-Anwendung (2009, 2010 oder 2011) eigene Entwicklungskosten aktivierten. Zum anderen befanden sich in der

⁸⁶⁵ Wie im Folgenden noch näher erläutert wird, existieren auch nationale Rechnungslegungsnormen, die nicht nur eine Aktivierung der Kosten für eigene Entwicklungen, sondern auch eine Aktivierung der Kosten für angewandte Forschung unter bestimmten Voraussetzungen vorsehen. Zur besseren Lesbarkeit der vorliegenden Arbeit wird bei Ausführungen, die sich auf unterschiedliche Rechnungslegungsnormen beziehen, stets von F&E-Kosten gesprochen, wenngleich nach einigen Rechnungslegungsnormen Forschungskosten per se nicht aktiviert werden dürfen. Wenn sich die folgenden Ausführungen ausschließlich auf eine Rechnungslegungsnorm beziehen, die eine Aktivierung von Forschungskosten untersagt – wie z. B. das HGB oder die IFRS –, wird weiterhin zur klareren Differenzierung der Begriff „eigene Entwicklungskosten“ verwendet.

⁸⁶⁶ Siehe zum Begriff der opportunistischen Bilanzpolitik sowie zur Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling die Ausführungen in Kapitel 3.3.1.

Stichprobe 293 Jahresabschlüsse von Unternehmen, die sich im Umstellungsjahr gegen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, aber im Lagebericht über F&E-Tätigkeiten berichteten.⁸⁶⁷

Die Untersuchung, in der uni- und bivariate Analysemethoden zur Anwendung kamen, konnte nachweisen, dass Unternehmen, die im Rahmen der BilMoG-Umstellung eigene Entwicklungskosten aktivierten, einen höheren Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme aufwiesen und jünger waren als Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden. Außerdem wiesen die Aktivierer häufiger ein negatives Ergebnis aus und besaßen eine höhere Fremdkapitalquote. Daneben wurde belegt, dass sich in der Branche „Information und Kommunikation“ relativ viele Aktivierer befanden. Des Weiteren zeigten die Untersuchungsergebnisse, dass Unternehmen der beiden Rechtsformen AG und GmbH häufiger eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornahmen als solche der Rechtsformen GmbH & Co. KG, GmbH & Co. OHG sowie SE & Co. KG. Schließlich konnten EIERLE/WENCKI (2014) nachweisen, dass sich innerhalb der Unternehmen, die sich für eine vorzeitige Anwendung des BilMoG entschieden, relative viele Unternehmen befanden, die im Rahmen der BilMoG-Umstellung eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornahmen. Für die Unternehmensgröße und die Eigentümerstruktur ergaben sich hingegen keine statistisch signifikanten Untersuchungsergebnisse.⁸⁶⁸

5.2.2.2 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2016)

In der Studie von EIERLE/WENCKI (2016)⁸⁶⁹ wurden für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen die Determinanten der Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahr der BilMoG-Umstellung untersucht. Die Stichprobe im ersten Teil der empirischen Untersuchung setzte sich aus insgesamt 586 erstmals nach BilMoG aufgestellten Jahresabschlüssen zusammen⁸⁷⁰ und entsprach, soweit ersichtlich, auch ansonsten der beschriebenen Stichprobe in der Studie von EIERLE/WENCKI (2014).

Die Untersuchungsergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zeigten, dass die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Rahmen der BilMoG-Umstellung umso wahrscheinlicher war, je höher die Verschuldung sowie der Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme der Unternehmen war. Daneben konnte nachgewiesen werden, dass sich Unternehmen in der Rechtsform der AG sowie Unternehmen mit einem negativen Ergebnis der ge-

⁸⁶⁷ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1031–1032.

⁸⁶⁸ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1033–1037.

⁸⁶⁹ Neben dem Zeitschriftenbeitrag von EIERLE/WENCKI (2016) sei auch auf die Monografie von WENCKI (2016) verwiesen. Da sich die Stichprobe, die statistischen Analyseverfahren und die nachfolgend erläuterten Ergebnisse der beiden Veröffentlichungen – soweit erkennbar – nicht voneinander unterscheiden, wird im Folgenden der zuerst erschienene Zeitschriftenbeitrag zitiert.

⁸⁷⁰ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 274–275.

wöhnlichen Geschäftstätigkeit eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Umstellungsjahr auf BilMoG entschieden haben. Ferner ergaben sich schwach signifikante Hinweise darauf, dass die Aktivierer jünger und weniger profitabel⁸⁷¹ waren als die Nicht-Aktivierer. Für die Eigentümerstruktur, das Unternehmenswachstum, die Unternehmensgröße und den Erfolg im F&E-Bereich konnte dagegen kein statistisch signifikanter Einfluss festgestellt werden.⁸⁷²

In einem zweiten logistischen Regressionsmodell wurde zusätzlich eine Variable aufgenommen, die das allgemeine Ausmaß an Ergebnisglättung über vier zurückliegende Geschäftsjahre erfasste. Hierfür musste der Umfang der Stichprobe auf insgesamt 367 auswertbare Jahresabschlüsse reduziert werden. Anhand einer Regressionsanalyse konnte gezeigt werden, dass die Unternehmen, die im Allgemeinen ein höheres Ausmaß an Ergebnisglättung aufwiesen, sich eher für die Wahlrechtsausübung im Jahr der BilMoG-Umstellung entschieden. Daneben konnten die Ergebnisse aus dem ersten Regressionsmodell dahingehend bestätigt werden, dass höher verschuldete Unternehmen sowie solche mit negativem Ergebnis und geringerer Profitabilität eher eigene Entwicklungskosten aktivierten. Während der Erfolg im F&E-Bereich im zweiten Regressionsmodell einen statistisch signifikant positiven Einfluss auf die Entscheidung zur Ausübung des Wahlrechts hatte, konnten für das Unternehmensalter, die Rechtsform sowie den Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme keine statistisch signifikanten Ergebnisse erzielt werden.⁸⁷³ Da sich aus den beiden Regressionsanalysen keine eindeutigen Rückschlüsse darauf ziehen ließen, inwieweit der Erfolg im F&E-Bereich einen Einfluss auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten hatte, wurden im Anschluss zwei weitere Regressionsmodelle gerechnet. Hierbei konnte nicht belegt werden, dass im F&E-Bereich erfolgreichere Unternehmen eher eigene Entwicklungskosten aktivierten.⁸⁷⁴

Im Rahmen von Robustheitstests wurde u. a. analysiert, ob die Untersuchungsergebnisse dadurch beeinträchtigt wurden, dass bilanzpolitische Entscheidungen in den Jahresabschlüssen einzelner Unternehmen der Stichprobe möglicherweise nicht selbstständig getroffen, sondern von den Vorgaben des jeweiligen Mutterunternehmens bestimmt wurden. Dazu wurden 223 Jahresabschlüsse von Tochterunternehmen, die in einen Konzernabschluss einbezogen wurden, aussortiert. Die Ergebnisse der anschließend durchgeführten Regressionsanalyse unterschieden sich nicht wesentlich von den zuvor

⁸⁷¹ In den in der vorliegenden Arbeit vorgestellten und diskutierten Studien werden unterschiedliche Ergebnisgrößen zur Messung der Ertragslage verwendet, die meist in Relation zu der Bilanzsumme der Unternehmen gesetzt werden. Daher wird in Kapitel 5 einheitlich der Begriff Profitabilität verwendet.

⁸⁷² Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 285–287. Der Erfolg im F&E-Bereich wurde hierbei gemessen anhand der durch die (ohne Aktivierung eigener Entwicklungskosten) bereinigte Bilanzsumme geteilten Anzahl der von den Unternehmen angemeldeten Patente.

⁸⁷³ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 286–287. Die unterschiedlichen Ergebnisse könnten damit zu erklären sein, dass sich die Stichproben in den beiden Regressionsmodellen hinsichtlich bestimmter Charakteristika stark voneinander unterschieden, vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 287.

⁸⁷⁴ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 287–289.

herausgefundenen Ergebnissen, sodass die Autorinnen diesbezüglich keine Hinweise auf verzerrte Untersuchungsergebnisse feststellten.⁸⁷⁵

5.2.2.3 Die Studie von EIERLE/THER (2018)

Die Untersuchung von EIERLE/THER (2018) hatte das Ziel, mittels einer postalischen Befragung die Charakteristika von Unternehmen zu ermitteln, die sich für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss entschieden. Untersuchungsgegenstand waren kleine, mittelgroße und große nicht-kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaften sowie diesen gleichgestellte Personengesellschaften i. S. d. § 264a Abs. 1 HGB. Da kleine Gesellschaften von zahlreichen Rechnungslegungs- und Offenlegungspflichten befreit sind, wurde in der Studie eine postalische Befragung sämtlicher Unternehmen der Stichprobe durchgeführt. Die Befragung erfolgte im Jahr 2017. Hierfür wurden zuvor Unternehmen identifiziert, die zwischen den Geschäftsjahren 2012 und 2015 in ihrem Jahresabschluss eigene Entwicklungskosten aktivierten. Anschließend wurden mittels einer nach der Unternehmensgröße geschichteten Zufallsstichprobe solche Unternehmen ermittelt, die sich im gleichen Zeitraum gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Von den im Anschluss versendeten 7.500 Fragebögen konnten insgesamt 495 ausgewertet werden, wovon 215 von Aktivierern und 280 von Nicht-Aktivierern stammten.⁸⁷⁶

Die Ergebnisse der Studie, in der die Signifikanztests mittels uni- und bivariater Analyseverfahren erfolgten, zeigten, dass Aktivierer im Vergleich zu Nicht-Aktivierern eher in der Rechtsform AG firmierten, häufiger eine Private-Equity-Finanzierung aufwiesen und über eine höhere Fremdkapitalquote⁸⁷⁷ verfügten. Außerdem gehörten bei Aktivierern seltener sämtliche Anteilseigner gleichzeitig dem Unternehmensmanagement an. Daneben zeigten die Untersuchungsergebnisse, dass Aktivierer über eine höhere Anzahl an Bankverbindungen verfügten und dass ihre Kreditverträge eher Covenants beinhalteten. Darüber hinaus schätzten Aktivierer das erwartete Umsatzwachstum sowie den Erfolg von laufenden Entwicklungsprojekten höher ein. Des Weiteren konnte festgestellt werden, dass Aktivierer eher über geeignete Informationsinstrumente verfügten, die z. B. bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten nützlich sind, und dass die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten branchenabhängig war. Während z. B. in den Branchen „Geschäftsausstattung/IT“ ein relativ hoher Anteil an Aktivierern festgestellt wurde, lag in den Branchen „Verbrauchsgüter“ und „Langlebige Gebrauchsgüter“ ein relativ geringer Anteil an Aktivierern vor. Schließlich zeigte die Auswertung der Fragebögen, dass die Aktivierer es als besonders wichtig erachteten, mindestens das Jahresergebnis aus dem letzten Geschäftsjahr zu erreichen. Eine Offenlegung von Informationen in möglichst geringem Umfang wurde hingegen von den Nicht-Aktivierern als wichtiger beurteilt als von den Aktivierern. Keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern ergaben sich

⁸⁷⁵ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 295.

⁸⁷⁶ Vgl. EIERLE/THER (2018), S. 1742–1744.

⁸⁷⁷ Hinsichtlich der Fremdkapitalquote ergaben sich jedoch nur statistisch schwach signifikante Ergebnisse.

für deren Bestreben nach Ergebnisglättung sowie nach einer Übereinstimmung der Handels- mit der Steuerbilanz.⁸⁷⁸

5.2.2.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Aus den Ergebnissen der drei vorgestellten Studien, die Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatten, lassen sich einerseits mehrere Hinweise ableiten, die dafürsprechen, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von Unternehmen als Instrument für opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird. Hierfür spricht insbesondere, dass den Studienergebnissen zufolge diejenigen Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, höher verschuldet sind und häufiger ein negatives Ergebnis sowie Kreditverträge mit Covenants abgeschlossen haben als Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Wahlrechts entscheiden. Für eine opportunistische bilanzpolitische Intention spricht darüber hinaus, dass Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, die Bedeutung der Übertreffung des Vorjahresergebnisses als wichtiger einschätzen und außerdem über ein höheres Ausmaß an Ergebnisglättung im Allgemeinen verfügen als Unternehmen, die sämtliche Entwicklungskosten aufwandswirksam erfassen.⁸⁷⁹ Ob die Unternehmen das Aktivierungswahlrecht tatsächlich zur Übertreffung des Vorjahresergebnisses oder zur Ergebnisglättung nutzen, kann anhand der Studien jedoch nicht beurteilt werden.

Andererseits lassen sich auch Hinweise finden, die darauf hindeuten, dass die Abschlussersteller das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten zur Informationsübermittlung an die Abschlussadressaten im Sinne eines Signaling nutzen. So sind Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss aktivieren, jünger und weisen einen höheren Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände auf. Außerdem erwarten sie einen höheren Erfolg ihrer Entwicklungsprojekte und gehen von einem stärkeren Umsatzwachstum aus als Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Für die Schlussfolgerung, dass die Abschlussersteller mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten beabsichtigen, die Abschlussadressaten auf eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit hinzuweisen, spricht schließlich auch, dass das Ziel, möglichst wenige Informationen offenzulegen, von den Nicht-Aktivierern als wichtiger beurteilt wird als von den Aktivierern.⁸⁸⁰

Die wesentlichen Erkenntnisse aus den Studien von EIERLE/WENCKI (2014), EIERLE/WENCKI (2016) und EIERLE/THER (2018) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen sind in Tabelle 4 zusammengefasst dargestellt. Die in den Studien nachgewiesenen Determinanten der Aktivierung eigener Entwick-

⁸⁷⁸ Vgl. EIERLE/THER (2018), S. 1744–1747.

⁸⁷⁹ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1033–1037; EIERLE/WENCKI (2016), S. 285–287 und EIERLE/THER (2018), S. 1744–1747.

⁸⁸⁰ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1033–1037; EIERLE/WENCKI (2016), S. 285–287 und EIERLE/THER (2018), S. 1744–1747 sowie die vorstehenden Ausführungen zu den Studien.

lungskosten werden dabei vom Verfasser in zwei Gruppen unterteilt, je nachdem, ob sie eher als ein Hinweis auf eine opportunistische Bilanzpolitik oder eher als ein Hinweis auf eine Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling zu verstehen sind.⁸⁸¹ Entsprechend der Darstellung in Tabelle 4 werden auch die wesentlichen Ergebnisse der nachfolgend erläuterten empirischen Untersuchungen zusammengefasst.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negatives Ergebnis (+) • Verschuldung (+) • Profitabilität (-) • Ausmaß an Ergebnisglättung im Allgemeinen (+) • Kreditverträge mit Covenants (+) • Bedeutung der Übertreffung des Vorjahresergebnisses (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensalter (-) • Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände (+) • Erwartetes Umsatzwachstum (+) • Erwarteter Erfolg der Entwicklungsprojekte (+) • Bedeutung einer möglichst geringen Informationsoffenlegung (-)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 4: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen

5.2.2.5 Kritische Würdigung und Einschränkung der Übertragbarkeit der Studien

Die beiden Untersuchungen von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/WENCKI (2016) sind die ersten beiden veröffentlichten Studien, die anhand statistischer Analysen nachweisen können, weshalb sich die Unternehmen für die Ausübung des im Rahmen des BilMoG eingeführten Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Neben der Studie von QUICK/HAHN (2017), auf die in Kapitel 5 nicht näher eingegangen wird,⁸⁸² erschien darüber hinaus jüngst die Untersuchung von EIERLE/THER (2018). Weitere Studien, die empirische Belege zu möglichen Beweggründen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB liefern, sind dem Autor nicht bekannt.⁸⁸³ Somit sind die Erkenntnisse der drei Studien von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/WENCKI (2016) sowie EIERLE/THER (2018) für die zentrale Forschungsfrage bzw. für die eigene empirische

⁸⁸¹ Siehe zu dieser in der vorliegenden Arbeit vorgenommenen Unterscheidung der bilanzpolitischen Intention der Abschlussersteller die Erläuterungen in Kapitel 3.3.1. Sofern Studien, die die gleiche Rechnungslegungsnorm zum Gegenstand hatten, zu widersprüchlichen statistisch signifikanten Ergebnissen kamen, wurde der Beweggrund nicht in die zusammenfassende Darstellung aufgenommen. Wie den Ausführungen zu entnehmen ist, war dies jedoch nur selten der Fall.

⁸⁸² Auf die Vorstellung und Würdigung der Studie von QUICK/HAHN (2017) wurde verzichtet, da die Stichprobe identisch ist mit der Stichprobe der in Kapitel 6 folgenden empirischen Untersuchung und darin – im Gegensatz zur vorliegenden Arbeit – ausschließlich bivariate Analysemethoden zur Anwendung kamen.

⁸⁸³ Es liegen zwar weitere Studien vor, die sich mit der praktischen Umsetzung des neu eingeführten Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten beschäftigten, allerdings untersuchen sie nicht im Speziellen die Beweggründe für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts. Die Ergebnisse dieser Studien werden in Kapitel 5.5 vorgestellt.

Untersuchung der vorliegenden Arbeit von besonders hoher Bedeutung. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Übertragbarkeit der Ergebnisse aller nachfolgend erläuterten Studien auf die eigene empirische Untersuchung deutlich eingeschränkter ist, da sich diese Studien nicht im Speziellen mit dem Aktivierungswahlrecht gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB beschäftigten. Darüber hinaus wurden größtenteils Unternehmen außerhalb von Deutschland sowie ausschließlich kapitalmarktorientierte Unternehmen untersucht.

Die in der vorliegenden Arbeit durchgeführte empirische Untersuchung unterscheidet sich allerdings auch in mehrfacher Hinsicht von den drei Studien von EIERLE/WENCKI (2014), EIERLE/WENCKI (2016) und EIERLE/THER (2018). In den beiden Studien von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/WENCKI (2016) wurde ausschließlich das Jahr der BilMoG-Umstellung untersucht, während sich der Untersuchungszeitraum der Studie in dieser Arbeit auf vier Jahre erstreckte.⁸⁸⁴ Die Gründe, weshalb sich Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, könnten sich im Jahr der BilMoG-Umstellung von denen in den Folgejahren unterscheiden.⁸⁸⁵ Unter bilanzpolitischen Gesichtspunkten stellte das Jahr der BilMoG-Umstellung insofern eine Besonderheit dar, als sich aufgrund der insgesamt großen Anzahl an Änderungen der Ansatz- und Bewertungswahlrechte eine unüblich hohe Vielfalt an Möglichkeiten für bilanzpolitische Gestaltungen eröffnete. Diese Besonderheit könnten sich einzelne Unternehmen dergestalt zunutze gemacht haben, dass sie gezielt im Jahr der BilMoG-Umstellung opportunistische bilanzpolitische Absichten verfolgten, in der Hoffnung, dass diese gerade im Jahr der BilMoG-Umstellung von den Adressaten unentdeckt bleiben würden.

Hinzu kam, dass infolge der vielfältigen Einmaleffekte aus der Umstellung für das Umstellungsjahr ein sachgerechter Vergleich mit den Vorjahreszahlen deutlich erschwert bis unmöglich war.⁸⁸⁶ Die Wahrscheinlichkeit, dass die Rechnungslegungsadressaten den ergebniserhöhenden Effekt aus der Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten aufgrund der hohen Anzahl an Gesetzesänderungen nicht bereinigten oder nicht zur Kenntnis nahmen, dürfte somit höher gewesen sein als in den Folgejahren. Dies könnte einzelne Unternehmen veranlasst haben, gerade im Jahr der BilMoG-Umstellung das Aktivierungswahlrecht erstmals auszuüben.

Außerdem könnten, aufgrund von Einmaleffekten mit negativen Auswirkungen auf das Ergebnis, im Jahr der BilMoG-Umstellung besonders hohe Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik – und damit auch für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten – vorgelegen haben. So sah sich beispielsweise die Mehrheit der Unternehmen im Jahr der BilMoG-Umstellung infolge der Änderungen bei der Bewertung von Pensionsrückstellungen mit hohen Nachholungsbeträgen und einer damit verbundenen deutlichen Ergebnisbelastung konfrontiert.⁸⁸⁷ Andererseits könnten sich auch Unternehmen

⁸⁸⁴ Siehe die ausführliche Beschreibung des Untersuchungszeitraums in Kapitel 6.3.2.

⁸⁸⁵ Vgl. hierzu auch den Hinweis von EIERLE/WENCKI (2016), S. 297.

⁸⁸⁶ Vgl. z. B. ZWIRNER (2011), S. 569–570.

⁸⁸⁷ Dies belegen insbesondere die Studien von GASSEN/PIERK/WEIL (2011); BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011), S. 26–31 und THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 930–935. Anzumerken ist hierbei allerdings, dass der ergebnisbelastende Effekt aufgrund einer sich durch die erstmalige Anwendung des BilMoG ergebenden

dafür entschieden haben, sämtliche sich im Rahmen der BilMoG-Umstellung ergebenden zukünftig ergebnisbelastenden Effekte sofort zu realisieren, ohne mittels ergebniserhöhender Maßnahmen gegenzusteuern. Mit dem Vorwegnehmen zukünftiger Ergebnisbelastungen könnten Unternehmen beabsichtigt haben, in den nachfolgenden Geschäftsjahren ein besseres Ergebnis zu erzielen. Dies würde dann dem Big Bath Accounting entsprechen.⁸⁸⁸ Ein negatives Ergebnis im Jahr der erstmaligen Anwendung des BilMoG könnte so gegenüber den Abschlussadressaten mit den Auswirkungen der BilMoG-Umstellung begründet worden sein. Die Aktivierung eigener Entwicklungskosten wäre aufgrund des damit verbundenen positiven Ergebniseffekts bei einer solchen bilanzpolitischen Strategie eher kontraproduktiv gewesen, weshalb sich möglicherweise Unternehmen deshalb gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Jahr der BilMoG entschieden und sie in die Folgejahre verlagerten.

Die vorstehenden Ausführungen zeigen somit, dass aufgrund der einmaligen Effekte der BilMoG-Umstellung die Übertragbarkeit der Studienergebnisse von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/WENCKI (2016) auf Geschäftsjahre nach der BilMoG-Umstellung eingeschränkt sein könnte. Da der vorliegenden empirischen Untersuchung ein deutlich längerer Untersuchungszeitraum von vier Jahren zugrunde liegt, werden mögliche verzerrende Einflüsse im Zusammenhang mit der BilMoG-Umstellung deutlich abgeschwächt.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen der empirischen Untersuchung in der vorliegenden Arbeit und den vorgestellten drei Studien von EIERLE/WENCKI (2014), EIERLE/WENCKI (2016) und EIERLE/THER (2018) besteht hinsichtlich der untersuchten Art der Abschlüsse. Während die Untersuchungen von EIERLE/WENCKI (2014), EIERLE/WENCKI (2016) und EIERLE/THER (2018) jeweils Jahresabschlüsse zum Gegenstand hatten, werden in der vorliegenden Arbeit Konzernabschlüsse untersucht. Eine Auswertung von Konzernabschlüssen ist gegenüber Jahresabschlüssen für die Zielsetzung der Untersuchung zu präferieren, da Konzernabschlüssen eine höhere Bedeutung als Informationsinstrument zukommt als Jahresabschlüssen, insbesondere wenn diese in einen Konzernabschluss einbezogen werden.⁸⁸⁹ Bei der noch folgenden eigenen empirischen Untersuchung gilt es also zu beachten, dass die Ergebnisse der Untersuchungen von Jahresabschlüssen nicht uneingeschränkt auf Konzernabschlüsse übertragen werden können.⁸⁹⁰

Ein Unterschied zwischen der Untersuchung in der vorliegenden Arbeit und der Studie von EIERLE/THER (2018) besteht darüber hinaus darin, dass Letztere eine postalische Befragung der Unterneh-

Unterdeckung der Pensionsrückstellungen auf bis zu 15 Jahre verteilt werden konnte. Wenn Unternehmen von diesem Streckungswahlrecht Gebrauch machten, war die Ergebnisbelastung im Jahr der BilMoG-Umstellung deutlich geringer und erstreckte sich auch auf Folgejahre, sodass nicht mehr von einem Einmaleffekt gesprochen werden kann.

⁸⁸⁸ Siehe für eine solche ergebnismindernde Bilanzpolitik auch die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.3.

⁸⁸⁹ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 3.2.1.

⁸⁹⁰ Vgl. zum Unterschied der bilanzpolitischen Ziele zwischen Jahres- und Konzernabschluss die ausführlichen Erläuterungen in Kapitel 3.3.5. Siehe hierzu auch die entsprechenden Anmerkungen in EIERLE/WENCKI (2014), S. 1031.

men durchgeführt haben. Wenngleich eine Befragung u. a. den Vorteil bietet, auch nicht veröffentlichungspflichtige Informationen in die Untersuchung einbeziehen zu können, ist die Ergründung solcher Beweggründe, die in Zusammenhang mit opportunistischer Bilanzpolitik stehen, bei einer ausschließlichen Auswertung von Fragebögen deutlich erschwert. Dies liegt daran, dass Unternehmen bzw. Abschlussersteller, die eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen, beim Ausfüllen der Fragebögen eher zurückhaltend reagieren dürften, wenn aus den Antworten geschlossen werden könnte, welche bilanzpolitische Intention sie bei der Aktivierung eigener Entwicklungskosten hatten. Beispielsweise werden sie wohl nicht angeben, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts erfolgte, um eine Ergebniszielgröße zu erreichen, Bonuszahlungen zu maximieren oder das ausgewiesene Ergebnis zu glätten.

5.2.3 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich

5.2.3.1 Die Studie von HÖLLERSCHMID (2010)

HÖLLERSCHMID (2010) untersuchte, weshalb österreichische und deutsche kapitalmarktorientierte Unternehmen eigene Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss aktivieren. Für die Jahre 2005 bis 2007 wurden Konzernabschlüsse von Unternehmen ausgewertet, die an der Wiener Börse oder der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet waren. Insgesamt enthielt die Stichprobe 371 Beobachtungen.⁸⁹¹ Da die IAS-Verordnung bereits in Kraft war, bestand für die untersuchten kapitalmarktorientierten Unternehmen eine Pflicht zur Konzernrechnungslegung nach den IFRS und damit nach IAS 38, Rn. 57 eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten, sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt waren.⁸⁹² Wie aus den Ausführungen in Kapitel 4.2 hervorgeht, bestehen aber trotz einer Aktivierungspflicht enorme bilanzpolitische Spielräume, die sich vor allem aus den Ermessensspielräumen bei der Beurteilung, ob alle Voraussetzungen zur Aktivierung erfüllt sind, ergeben.

Zunächst untersuchte HÖLLERSCHMID (2010) von welchen Faktoren die Aktivierung eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss abhängt. Die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zeigten einen positiven Zusammenhang zwischen dem Verschuldungsgrad und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Bei anschließender Einbeziehung der Unternehmensbranche in das Regressionsmodell konnte allerdings der zuvor statistisch signifikante positive Zusammenhang nicht mehr nachgewiesen werden. Ein statistisch signifikanter Zusammenhang bestand jedoch zwischen dem Bilanzierungsverhalten im Vorjahr und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Untersuchungsjahr. Daraus schließt HÖLLERSCHMID (2010), dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Wesentlichen davon abhängt, ob bereits im Vorjahr eine Aktivierung erfolgte. Keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Aktivierung eigener Entwicklungskosten hatten dagegen die aktuelle

⁸⁹¹ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 80–85.

⁸⁹² Vgl. zur IAS-Verordnung auch die Ausführungen in Kapitel 3.1.2.

Gesamtkapitalrentabilität und die Veränderung der Gesamtkapitalrentabilität im Vergleich zum Vorjahr sowie die Unternehmensgröße.⁸⁹³

Im Anschluss wurden mittels eines linearen Regressionsmodells die Einflussfaktoren auf die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten untersucht, wobei die Höhe anhand des mit der Bilanzsumme skalierten Nettoergebniseffekts⁸⁹⁴ aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemessen wurde. Hierbei zeigte sich, dass der Effekt aus der Aktivierung umso höher war, je geringer die Gesamtkapitalrentabilität, je geringer die F&E-Intensität⁸⁹⁵ im Vergleich zu den Wettbewerbern einer Branche und je höher der Streubesitzanteil der Unternehmen ausfiel. Daneben wurde ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der F&E-Intensität im Vergleich mit den Wettbewerbern einer Branche und dem Nettoergebniseffekt festgestellt. Außerdem zeigte sich ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Nettoergebniseffekt. Des Weiteren konnte belegt werden, dass bei Unternehmen mit höheren Wachstumsmöglichkeiten⁸⁹⁶ und bei kleineren Unternehmen der Nettoergebniseffekt höher ausfiel. Dass Unternehmen mit einer höheren Verschuldung einen höheren Nettoergebniseffekt aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten erzielten, konnte hingegen nicht nachgewiesen werden.⁸⁹⁷

5.2.3.2 Die Studie von ZICKE (2014)

In der Studie VON ZICKE (2014) wurden die IFRS-Konzernabschlüsse der Jahre 2006 bis 2010 von im DAX30, MDAX, SDAX und TecDAX gelisteten Unternehmen untersucht. Insgesamt umfasste die Stichprobe 506 Beobachtungen.⁸⁹⁸ Das Ziel des ersten Teils der Studie bestand darin, die Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu ermitteln. Die Probit-Regression zeigte, dass Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, eine geringere Profitabilität als Nicht-Aktivierer aufwiesen. Des Weiteren konnten die Ergebnisse einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Vorjahr und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Untersuchungsjahr belegen. Daneben konnte gezeigt werden, dass Unternehmen mit einer geringeren F&E-Intensität eher eigene Entwicklungskosten aktivierten. Schließlich wurde ein statistisch schwach signifikanter positiver Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswachstum und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten festgestellt. Nicht nachgewiesen

⁸⁹³ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 119–138.

⁸⁹⁴ Als Nettoergebniseffekt wurde in der Studie der Betrag definiert, der sich aus dem neu aktivierten Betrag des Geschäftsjahrs abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern und Abschreibungen ergab, vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 87.

⁸⁹⁵ Die F&E-Intensität eines Unternehmens wurde in den in Kapitel 5 vorgestellten Studien entweder anhand des Verhältnisses zwischen F&E-Kosten und Umsatzerlösen oder anhand des Verhältnisses zwischen F&E-Kosten und der Bilanzsumme gemessen, vgl. auch Kapitel 4.4.1.

⁸⁹⁶ Die Wachstumsmöglichkeiten eines Unternehmens wurden in den in Kapitel 5 vorgestellten Studien jeweils anhand des Marktwert-Buchwert-Verhältnisses gemessen.

⁸⁹⁷ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 138–159.

⁸⁹⁸ Vgl. ZICKE (2014), S. 12–13.

werden konnte dagegen ein Einfluss der Verschuldung, der Unternehmensgröße und der Qualität des Abschlussprüfers auf die angewandte Methode zur Bilanzierung eigener Entwicklungskosten.⁸⁹⁹

Im zweiten Teil der Studie wurde untersucht, von welchen Faktoren die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten abhängt. Die Aktivierungshöhe wurde hierbei anhand des mit der Bilanzsumme skalierten Betrags an aktivierten eigenen Entwicklungskosten gemessen. Die Untersuchungsergebnisse der OLS-Regression zeigten, dass Unternehmen mit geringerer Profitabilität, geringerer Verschuldung, geringerer Unternehmensgröße, höherer F&E-Intensität und höherem Wachstum einen höheren Betrag an eigenen Entwicklungskosten aktivierten. Darüber hinaus wurde nachgewiesen, dass Unternehmen, die mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten einen Verlust oder einen Ergebnismrückgang vermeiden konnten, höhere Beträge aktivierten.⁹⁰⁰

Schließlich wurde im letzten Teil der Studie der Frage nachgegangen, ob die Unternehmen mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten beabsichtigen, den Kapitalmarkt über erfolgversprechende F&E-Projekte, aus denen sich zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit Einzahlungsüberschüsse würden generieren lassen, zu informieren. Es wurde somit analysiert, ob die Aktivierung eigener Entwicklungskosten mit der Erzielung von wirtschaftlichen Vorteilen in der Zukunft in Zusammenhang steht. Hierzu untersuchte die Autorin den Zusammenhang zwischen der Aktivierungshöhe in einem Geschäftsjahr und dem operativen Ergebnis im Folgejahr. Die Untersuchungsergebnisse zeigten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang, was darauf hindeuten könnte, dass die Unternehmen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten dazu nutzen, den Kapitalmarkt über erfolgversprechende F&E-Projekte zu informieren.⁹⁰¹

5.2.3.3 Die Studie von KAVVADIAS (2014)

KAVVADIAS (2014) untersuchte die Bilanzierung eigener Entwicklungskosten von Unternehmen, die im Zeitraum von 2003 bis 2009 an der Frankfurter Wertpapierbörse im DAX, MDAX, TecDAX und SDAX gelistet waren. Insgesamt umfasste die Stichprobe 362 Unternehmen und 1.722 Beobachtungen.⁹⁰² Im ersten Teil der Studie wurden die Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten untersucht. Die Ergebnisse der logistischen Regression belegten einen positiven Zusammenhang zwischen der Verschuldung sowie der Wahrscheinlichkeit einer Enforcement-Prüfung der DPR und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Außerdem ergaben die Ergebnisse einen negativen Zusammenhang zwischen der Zugehörigkeit zu einer regulierten Branche sowie der Prüfung durch ein Big-4-Wirtschaftsprüfungsunternehmen und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Der Zusammenhang zwischen dem Abschlussprüfer und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten war allerdings nur für solche Unternehmen statistisch signifikant, die einen breit gestreuten Aktienbesitz aufwiesen.

⁸⁹⁹ Vgl. ZICKE (2014), S. 17–18.

⁹⁰⁰ Vgl. ZICKE (2014), S. 19–21.

⁹⁰¹ Vgl. ZICKE (2014), S. 22–23.

⁹⁰² Vgl. KAVVADIAS (2014), S. 155–157.

Von der Unternehmensgröße, der Profitabilität, der Eigentümerstruktur und der F&E-Intensität sowie dem Marktwert-Buchwert-Verhältnis ging den Studienergebnissen zufolge hingegen kein statistisch signifikanter Einfluss auf das Aktivierungsverhalten aus.⁹⁰³

Im zweiten Teil der Studie⁹⁰⁴ wurde mittels einer OLS-Regression untersucht, von welchen Faktoren die Aktivierungsquote abhängt.⁹⁰⁵ Die Untersuchung ergab, dass die Aktivierungsquote umso höher ausfiel, je kleiner das Unternehmen und je geringer die F&E-Intensität war. Hinsichtlich aller weiteren untersuchten unabhängigen Variablen konnte jedoch kein statistisch signifikanter Einfluss nachgewiesen werden.⁹⁰⁶ Dass Unternehmen mit höherer F&E-Intensität eine geringere Aktivierungsquote aufwiesen, führt KAVVADIAS (2014) auf die Risikoaversion der Manager zurück. Demnach soll mittels der Aktivierung zwar einerseits dem Kapitalmarkt ein positives Signal hinsichtlich der Erfolgsaussichten der F&E-Projekte gesendet werden. Andererseits soll jedoch das Risiko einer (hohen) außerplanmäßigen Wertminderung aufgrund eines Misserfolgs von F&E-Projekten möglichst gering gehalten werden, da dies zu einem Reputationsverlust bzw. zu einer negativen Reaktion am Kapitalmarkt führen kann. Die Tatsache, dass größere Unternehmen eine geringere Aktivierungsquote aufwiesen, kann sich dem Autor der Studie zufolge möglicherweise damit erklären lassen, dass große Unternehmen relativ hohe Ausgaben im Bereich der Grundlagenforschung tätigen.⁹⁰⁷

5.2.3.4 Die Studie von DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015)

DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015) untersuchten in ihrer Studie, welche Konsequenzen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entsprechend den IFRS auf die Ergebnisprognosen der Analysten hat. Hierbei konnten sie herausfinden, dass jeweils ein starker Zusammenhang zwischen den Prognosefehlern sowie der Streuung der Ergebnisprognosen der Analysten und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten bestand.⁹⁰⁸ Für die Untersuchung wurden die 150 größten nach den IFRS bilanzierenden Unternehmen ausgewertet, die in den Jahren 2000 bis 2007 an der deutschen Börse gelistet waren.⁹⁰⁹ Neben der vorstehend genannten Forschungsfrage wurden im Rahmen eines Teils der Studie auch die Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten mittels einer Tobit-Regression untersucht. Für diesen Teil der Studie wurden 299 Beobachtungen ausgewertet.

Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten im Wesentlichen von der Höhe der im Vorjahr aktivierten Beträge abhing. Je höher der aktivierte Betrag

⁹⁰³ Siehe hierzu KAVVADIAS (2014), S. 298–302.

⁹⁰⁴ In einer weiteren Studie, auf die nachfolgend nicht weiter eingegangen wird, wurde ferner untersucht, inwieweit sich die Unternehmen an die Berichtspflichten im Anhang hielten. Siehe zu diesen Studienergebnissen KAVVADIAS (2014), S. 305–309.

⁹⁰⁵ Vgl. zur Definition der Aktivierungsquote ausführlich Kapitel 4.4.1.

⁹⁰⁶ Vgl. KAVVADIAS (2014), S. 299 und S. 303–304.

⁹⁰⁷ Siehe KAVVADIAS (2014), S. 299–300.

⁹⁰⁸ Vgl. DINH ET AL. (2015), S. 257 und S. 279–287.

⁹⁰⁹ Vgl. DINH ET AL. (2015), S. 275–276.

im Vorjahr ausgefallen war, desto höher waren die aktivierten eigenen Entwicklungskosten im Untersuchungsjahr. Daneben konnte ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen dem Verschuldungsgrad und der Aktivierungshöhe festgestellt werden. Des Weiteren zeigten die Ergebnisse, dass die Unternehmen umso höhere Beträge aktivierten, je geringer die Anzahl an Jahren war, die sie schon nach den IFRS bilanzierten, und je geringer ihre Wachstumsmöglichkeiten ausfielen. Für das systematische Risiko sowie für die F&E-Intensität konnte dagegen kein statistisch signifikanter Zusammenhang mit der Aktivierungshöhe festgestellt werden.⁹¹⁰

5.2.3.5 Die Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016)

DINH/KANG/SCHULTZE (2016) untersuchten die 150 größten Unternehmen, die in den Jahren 1998 bis 2012 im HDAX gelistet waren und ihren Konzernabschluss nach den IFRS aufstellten. Die gesamte Stichprobe umfasst 887 Beobachtungen, wovon in 401 Fällen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vorgenommen wurde und in 486 Fällen sämtliche F&E-Kosten aufwandswirksam erfasst wurden.⁹¹¹ Ein Fokus der Studie lag auf der Forschungsfrage, ob die Aktivierung eigener Entwicklungskosten dazu genutzt wird, Ergebniszielgrößen zu erreichen.

Zunächst wurde mittels eines Probit-Modells untersucht, weshalb Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivieren. Die Ergebnisse zeigten einen positiven Zusammenhang zwischen der Veränderung der F&E-Kosten im Vergleich zum Vorjahr und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Daneben konnte nachgewiesen werden, dass Unternehmen mit geringeren Wachstumsmöglichkeiten und Unternehmen mit höherer Aktivierungsquote im Vorjahr sowie höher verschuldete Unternehmen eher eigene Entwicklungskosten aktivierten. Schließlich konnten die Untersuchungsergebnisse belegen, dass eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten von den Unternehmen dann eher erfolgte, wenn dadurch die Prognosen der Analysten eingehalten bzw. übertroffen werden konnten, wenn eine Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr erzielt oder ein positives Ergebnis ausgewiesen werden konnte.⁹¹² Diese Untersuchungsergebnisse deuten den Autoren zufolge darauf hin, dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten häufig mit dem bilanzpolitischen Ziel erfolgt, bestimmte Ergebniszielgrößen zu erreichen. Die Profitabilität der Unternehmen und der Erfolg eines F&E-Programms⁹¹³

⁹¹⁰ Vgl. DINH ET AL. (2015), S. 278–279.

⁹¹¹ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 384.

⁹¹² Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 387–390. Für die Überschreitung des Vorjahresergebnisses konnte allerdings nur ein statistisch schwach signifikanter Einfluss festgestellt werden, vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 387–388.

⁹¹³ Der Erfolg des F&E-Programms eines Unternehmens wurde hierbei gemessen, indem zunächst die Differenz zwischen dem Marktwert des Eigenkapitals und dem Buchwert des Eigenkapitals abzüglich aktivierter eigener Entwicklungskosten berechnet wurde. Dieser Betrag wurde dann durch die Summe der F&E-Kosten des aktuellen und des vorangegangenen Geschäftsjahrs geteilt.

hatten dagegen keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Aktivierung eigener Entwicklungskosten.⁹¹⁴

Im Anschluss wurde mittels eines Tobit-Modells untersucht, welche Faktoren die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten beeinflussen.⁹¹⁵ Den Studienergebnissen zufolge war der von den Unternehmen aktivierte Betrag umso höher, je geringer die Wachstumsmöglichkeiten, je höher die Veränderung der F&E-Kosten im Vergleich zum Vorjahr, je höher die Verschuldung und je höher der Erfolg eines F&E-Programms waren. Außerdem wurde nachgewiesen, dass, wenn durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten wichtige Ergebniszielgrößen – wie etwa Analystenprognosen, das Vorjahresergebnis oder ein positives Ergebnis – erreicht werden konnten, höhere Beträge aktiviert wurden. Der stärkste Einfluss auf die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten ging den Studienergebnissen zufolge allerdings von der Höhe des aktivierten Betrags im Vorjahr aus. Die Profitabilität hatte hingegen keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Aktivierungshöhe.⁹¹⁶

5.2.3.6 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Die bisher vorliegenden Untersuchungen zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten in IFRS-Konzernabschlüssen in Deutschland und Österreich können insgesamt zahlreiche Hinweise darauf liefern, dass die bestehenden Ermessensspielräume im Rahmen der Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten zur Bilanzpolitik in opportunistischem Sinne genutzt werden. So kann von HÖLLERSCHMID (2010) und DINH/KANG/SCHULTZE (2016) nachgewiesen werden, dass höher verschuldete Unternehmen eher eine Aktivierung vornehmen.⁹¹⁷ Daneben belegt die Studie von ZICKE (2014), dass eine geringe Profitabilität in positivem Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten steht.⁹¹⁸ Schließlich zeigen DINH/KANG/SCHULTZE (2016), dass eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten von den Unternehmen offensichtlich gezielt erfolgt, um Analystenprognosen einzuhalten bzw. zu übertreffen oder um ein positives Ergebnis auszuweisen.⁹¹⁹

Die Aktivierung eigener Entwicklungskosten wird daneben vor allem von der Bilanzierung der Unternehmen im Vorjahr determiniert. So können HÖLLERSCHMID (2010) und ZICKE (2014) nachweisen, dass die Wahrscheinlichkeit dafür, dass ein nach den IFRS bilanzierendes Unternehmen eigene Ent-

⁹¹⁴ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 387–390.

⁹¹⁵ Schließlich wurde in der Studie noch untersucht, inwieweit die Marktwerte mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten zusammenhängen. Die Ergebnisse hierzu werden in Kapitel 5.3.2.2 vorgestellt.

⁹¹⁶ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390.

⁹¹⁷ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 119–138; DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 387–390.

⁹¹⁸ Vgl. ZICKE (2014), S. 17–18.

⁹¹⁹ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 387–390.

wicklungskosten aktiviert, wesentlich davon abhängt, ob bzw. in welchem Ausmaß im Vorjahr eine Aktivierung erfolgte.⁹²⁰

Deutliche Hinweise darauf, dass auch die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten durch opportunistische bilanzpolitische Maßnahmen des Unternehmensmanagements beeinflusst wird, ergeben sich anhand des in den Studien von HÖLLERSCHMID (2010) und ZICKE (2014) nachgewiesenen negativen Zusammenhangs zwischen der Profitabilität der Unternehmen und der Aktivierungshöhe.⁹²¹ Den Untersuchungsergebnissen von DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015) zufolge aktivieren außerdem höher verschuldete Unternehmen höhere Beträge an eigenen Entwicklungskosten.⁹²² Bei den Ergebnissen der Studien von DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015) und DINH/KANG/SCHULTZE (2016) kommt hinzu, dass zwischen den Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen und der Aktivierungshöhe ein negativer Zusammenhang nachgewiesen wird.⁹²³ DINH/KANG/SCHULTZE (2016) und ZICKE (2014) zeigen außerdem, dass Unternehmen höhere Beträge an eigenen Entwicklungskosten aktivieren, wenn dadurch wichtige Ergebniszielgrößen erreicht werden, woraus sich ableiten lässt, dass die Ermessensspielräume für opportunistische Bilanzpolitik genutzt werden.⁹²⁴

Die vorgestellten Untersuchungsergebnisse zur Bilanzierung eigener Entwicklungskosten nach den IFRS zeigen jedoch auch, dass weitere Einflussfaktoren die Höhe der aktivierten Beträge bestimmen, die eher darauf schließen lassen können, dass mit der Aktivierung den Abschlussadressaten Informationen im Sinne eines Signaling übermittelt werden sollen. So belegen HÖLLERSCHMID (2010) und ZICKE (2014), dass die F&E-Intensität der Unternehmen insgesamt bzw. innerhalb einer bestimmten Branche die Aktivierungshöhe positiv beeinflusst.⁹²⁵ Daneben kann die Studie von ZICKE (2014) einen positiven Zusammenhang zwischen der Höhe des aktivierten Betrags und dem Unternehmenswachstum sowie dem operativen Ergebnis im Folgejahr nachweisen.⁹²⁶ Außerdem weist die Studie von HÖLLERSCHMID (2010) – konträr zu den Ergebnissen von DINH/KANG/SCHULTZE (2016) und DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015) – nach, dass Unternehmen mit höheren Wachstumsmöglichkeiten auch höhere Beträge an eigenen Entwicklungskosten aktivieren.⁹²⁷ DINH/KANG/SCHULTZE (2016) können darüber hinaus einen positiven Zusammenhang zwischen dem Erfolg eines F&E-Programms und der Aktivierungshöhe eigener Entwicklungskosten belegen.⁹²⁸

⁹²⁰ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 119–138; ZICKE (2014), S. 17–18.

⁹²¹ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 138–159; ZICKE (2014), S. 19–21.

⁹²² Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390.

⁹²³ Vgl. DINH ET AL. (2015), S. 278–279; DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390. Zum gegenteiligen Ergebnis kommt dagegen HÖLLERSCHMID (2010), S. 138–159.

⁹²⁴ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390; ZICKE (2014), S. 19–21.

⁹²⁵ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 138–159; ZICKE (2014), S. 19–21.

⁹²⁶ Vgl. ZICKE (2014), S. 19–23.

⁹²⁷ Vgl. HÖLLERSCHMID (2010), S. 138–159.

⁹²⁸ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390.

Schließlich lässt sich den Ergebnissen der Studien entnehmen, dass auch die Aktivierungshöhe von der Bilanzierung vergangener Geschäftsjahre abhängt. So belegen DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015), dass der aktivierte Betrag an eigenen Entwicklungskosten umso höher ausfällt, je höher der aktivierte Betrag des Vorjahrs war und je länger die Unternehmen bereits nach den IFRS bilanzieren.⁹²⁹ Die Ergebnisse der Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016) zeigen außerdem, dass zwischen der Veränderung der F&E-Kosten zum Vorjahr und der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten ein positiver Zusammenhang besteht.⁹³⁰

Insgesamt lässt sich aus den Ergebnissen der vorgestellten Studien schlussfolgern, dass auch bei einer Pflicht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten zahlreiche Unternehmen die vorhandenen Ermessensspielräume für opportunistische bilanzpolitische Maßnahmen nutzen. Die aus dem aktuellen Forschungsstand herausgearbeiteten Erkenntnisse für nach IFRS bilanzierende Unternehmen in Deutschland und Österreich können allerdings nicht unmittelbar auf die Fragestellung der vorliegenden empirischen Untersuchung übertragen werden, da in den Studien zum einen ausschließlich kapitalmarktorientierte Unternehmen untersucht wurden und zum anderen die IFRS eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten vorsehen.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von HÖLLERSCHMID (2010), ZICKE (2014), DINH/KANG/SCHULTZE (2016) und DINH/EIERLE/SCHULTZE/STEEGER (2015) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss sind in Tabelle 5 zusammengefasst dargestellt.

⁹²⁹ Vgl. DINH ET AL. (2015), S. 278–279.

⁹³⁰ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 389–390.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Profitabilität (-) • Einhaltung oder Übertreffung von Analystenprognosen aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierungshöhe eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profitabilität (-) • Einhaltung oder Übertreffung von Analystenprognosen aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenswachstum (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierungshöhe eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zukünftiges operatives Ergebnis (+) • Erfolg eines F&E-Programms (+)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 5: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich

5.2.4 Internationale Untersuchungsergebnisse zur Aktivierung eigener F&E-Kosten

5.2.4.1 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Frankreich

5.2.4.1.1 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006)

In der Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) wurden für Unternehmen in Frankreich sowohl die Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten als auch die Frage, ob aktivierte F&E-Kosten wertrelevant sind, untersucht. Hierzu wurden 197 französische kapitalmarktorientierte Unternehmen in die Stichprobe einbezogen. Insgesamt umfasste die Stichprobe 770 Beobachtungen für die Jahre 1993 bis 2002.⁹³¹

Im Untersuchungszeitraum bestand in Frankreich unter bestimmten Voraussetzungen ein Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten, die die angewandte Forschung und Entwicklung betrafen. Gemäß der im Untersuchungszeitraum geltenden Regelung im „Plan comptable général“ (PCG, art. 361-2) zählten zu den Aktivierungsvoraussetzungen beispielsweise, dass die technische Realisierbarkeit des F&E-Projekts gegeben ist und sich daraus mit hoher Wahrscheinlichkeit ein wirtschaftlicher

⁹³¹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 43–44.

Nutzen erzielen lässt.⁹³² Damit weisen die damaligen Voraussetzungen zur Aktivierung von F&E-Kosten in Frankreich starke Ähnlichkeiten mit denen des im deutschen Handelsrecht seit dem BilMoG bestehenden Aktivierungswahlrechts auf, wenngleich das Aktivierungswahlrecht im HGB eine Aktivierung von Forschungskosten in jedem Fall ausschließt.⁹³³

Nachdem zunächst untersucht wurde, inwieweit zwischen aktivierten F&E-Kosten und den Aktienpreisen sowie den Aktienrenditen ein Zusammenhang besteht,⁹³⁴ ging die Studie der Frage nach, weshalb sich Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass Unternehmen, die sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden, kleiner und höher verschuldet waren sowie eine geringere Profitabilität und geringere Wachstumsmöglichkeiten aufwiesen als Nicht-Aktivierer. Darüber hinaus besaßen die Aktivierer ein höheres systematisches Risiko und eine geringere F&E-Intensität.⁹³⁵ CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) sehen in den Ergebnissen daher einen deutlichen Hinweis darauf, dass das Wahlrecht zur Aktivierung von eigenen F&E-Kosten in Frankreich für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird.⁹³⁶

5.2.4.1.2 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)

Die Nachfolgestudie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) beschäftigte sich ebenfalls mit der Aktivierung eigener F&E-Kosten französischer kapitalmarktorientierter Unternehmen. Die Stichprobe umfasste 1.060 Beobachtungen für die Jahre 1992 bis 2001.⁹³⁷ In der Studie wurde zunächst analysiert, aus welchen Gründen sich Unternehmen für oder gegen eine Aktivierung von F&E-Kosten entscheiden, bevor der Frage nachgegangen wurde, inwieweit ein Zusammenhang zwischen den aktivierten F&E-Kosten und dem zukünftigen Erfolg der Unternehmen besteht.⁹³⁸

Ein erstes Regressionsmodell zeigte, dass die Unternehmen, die sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden, kleiner waren und eine geringere F&E-Intensität sowie einen höheren Verschuldungsgrad aufwiesen als Unternehmen, die ihre F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam erfassten. Die zweite Regressionsanalyse konnte darüber hinaus belegen, dass sich Unternehmen mit einer hohen Volatilität in ihren F&E-Kosten eher für eine Aktivierung von F&E-Kosten entschieden. Die Rentabilität hatte dagegen keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Entscheidung zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts.⁹³⁹

⁹³² Siehe zu den Aktivierungsvoraussetzungen im Detail CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 40–41.

⁹³³ Vgl. hierzu im Detail Kapitel 4.2.2.3.5.

⁹³⁴ Siehe hierzu im Detail die Ausführungen in Kapitel 5.3.3.1.1.

⁹³⁵ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 56–57.

⁹³⁶ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 57.

⁹³⁷ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 149–150.

⁹³⁸ Siehe zu diesem Teil der Studie und deren Ergebnisse die Ausführungen in Kapitel 5.3.3.1.2.

⁹³⁹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 153–154.

Da die in einem Geschäftsjahr als Aktivierer identifizierten Unternehmen in nachfolgenden Berichtsperioden nicht zwingend weitere F&E-Kosten aktivierten, beschäftigten sich CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) darüber hinaus mit den Beweggründen für eine Aktivierung neuer F&E-Kosten in Folgejahren. Somit wurden in diese Analyse ausschließlich Aktivierer einbezogen. Die Ergebnisse der Probit-Analyse ergaben, dass die Unternehmen dann weitere F&E-Kosten aktivierten, wenn ihr Ergebnis oder die Veränderung des Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr geringer war als die gesamten F&E-Kosten im Untersuchungsjahr. Den Autoren der Studie zufolge deutet dies darauf hin, dass das Aktivierungswahlrecht von den Unternehmen gezielt dazu genutzt wird, ein positives Ergebnis oder ein Ergebnis über dem des Vorjahrs zu erzielen. Während für die Rentabilität und den Verschuldungsgrad kein statistisch signifikanter Einfluss festgestellt werden konnte, zeigten die Untersuchungsergebnisse des Weiteren, dass sich die als Aktivierer identifizierten Unternehmen dann für eine neue Aktivierung in einem Jahr entschieden, wenn sie in dem Geschäftsjahr insgesamt besonders hohe F&E-Kosten hatten. Anhand der Untersuchungsergebnisse sehen CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) die Hypothese bestätigt, dass Unternehmen gezielt F&E-Kosten aktivieren, um das ausgewiesene Ergebnis zu glätten, eine schwache Ertragslage zu kaschieren oder bestimmte Ergebniszielgrößen zu erreichen.⁹⁴⁰

5.2.4.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Insgesamt deuten die Ergebnisse der beiden Untersuchungen für den französischen Raum deutlich darauf hin, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten in Frankreich von den Unternehmen gezielt dazu genutzt wird, Bilanzpolitik in opportunistischem Sinne zu betreiben. Dafür spricht vor allem, dass sich Unternehmen, die sich für die Ausübung des Wahlrechts entscheiden, höher verschuldet sind, über eine geringere Profitabilität und über geringere Wachstumsmöglichkeit verfügen sowie ein höheres systematisches Risiko aufweisen als Unternehmen, die ihre F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam erfassen.⁹⁴¹

Daneben werden F&E-Kosten in Frankreich offensichtlich insbesondere in den Fällen aktiviert, in denen die Unternehmen hohe Anreize besitzen, ihr ausgewiesenes Ergebnis durch eine Bilanzpolitik in opportunistischem Sinne zu verbessern. So zeigen die Studien, dass Unternehmen, die sich für die Ausübung des Wahlrechts entscheiden, dann weitere F&E-Kosten aktivieren, wenn sie dadurch einen Verlustausweis abwenden oder anstelle eines Rückgangs eine Steigerung des ausgewiesenen Ergebnisses erzielen können.⁹⁴²

Da das in den beiden Studien untersuchte Aktivierungswahlrecht in Frankreich starke Ähnlichkeit mit dem Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB aufweist, sind die Untersuchungsergebnisse von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) und CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)

⁹⁴⁰ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 153–155.

⁹⁴¹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 56–57; CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 153–154.

⁹⁴² Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 155.

besonders für die folgende eigene empirische Untersuchung von Bedeutung. Allerdings sei darauf hingewiesen, dass auch die Übertragbarkeit dieser beiden Untersuchungen eingeschränkt ist, da ausschließlich kapitalmarktorientierte Unternehmen untersucht wurden.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) und CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener F&E-Kosten sind in Tabelle 6 zusammengefasst.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Profitabilität (-) • Wachstumsmöglichkeiten (-) • F&E-Intensität (-) • Systematisches Risiko (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • n/a
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 6: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Frankreich

5.2.4.2 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Großbritannien

5.2.4.2.1 Die Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007)

Im Rahmen der Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007), in der der Zusammenhang zwischen dem Bilanzierungsverhalten britischer Unternehmen im F&E-Bereich und dem Informationsgehalt der Aktienkurse untersucht wurde,⁹⁴³ gingen die Autoren auch der Frage nach, weshalb sich Unternehmen für oder gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Untersucht wurden kapitalmarktorientierte Unternehmen in Großbritannien.⁹⁴⁴ Gemäß UK-GAAP durften die Unternehmen im Untersuchungszeitraum eigene Entwicklungskosten aktivieren, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt waren. Zu den fünf Aktivierungskriterien zählten beispielsweise, dass eine eindeutige Zuordnung der Kosten auf das F&E-Projekt möglich ist und dass die Höhe der erwarteten zukünftigen Erlöse aus dem F&E-Projekt über den aktivierten und weiter anfallenden Entwicklungskosten liegen. Kosten für Forschung müssen hingegen stets aufwandswirksam erfasst werden.⁹⁴⁵ Damit ähnelt das Akti-

⁹⁴³ Siehe zu den Untersuchungsergebnissen hierzu Kapitel 5.3.3.2.1.

⁹⁴⁴ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit stets von Großbritannien gesprochen. Gemeint ist jedoch immer das Vereinigte Königreich Großbritannien und Nordirland (UK).

⁹⁴⁵ Siehe zu den einzelnen Kriterien im Detail OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 709–710 sowie OSWALD (2008), S. 2.

vierungswahlrecht in Großbritannien stark dem Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB.

Die Stichprobe umfasste 1.002 Beobachtungen für die Jahre 1991 bis 1999.⁹⁴⁶ Die untersuchten Unternehmen wurden zunächst in die drei Branchen Herstellung von elektronischen Geräten, Maschinenbau und Softwareentwicklung unterteilt. Um die Determinanten der Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu ermitteln, wurde für die drei verschiedenen Branchen jeweils ein Probit-Modell gerechnet.

Die Untersuchungsergebnisse für die Branchen Herstellung von elektronischen Geräten und Softwareentwicklung zeigten, dass sich Unternehmen, deren ausgewiesenes Ergebnis in vergangenen Geschäftsjahren eine hohe Varianz aufwies, eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. In der Branche Herstellung von elektronischen Geräten wiesen außerdem Unternehmen, die ihre F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam erfassten, einen höheren Erfolg im F&E-Bereich auf als Unternehmen, die sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden.⁹⁴⁷ Daneben konnte festgestellt werden, dass sich in den Branchen Maschinenbau und Softwareentwicklung eher Unternehmen mit negativem Ergebnis für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Demgegenüber wiesen innerhalb der Branche Herstellung von elektronischen Geräten diejenigen Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht ausübten, eher ein positives Ergebnis aus als Unternehmen, die sich für eine vollständige aufwandswirksame Erfassung ihrer F&E-Kosten entschieden.⁹⁴⁸

Hinsichtlich der F&E-Intensität ergaben sich ebenfalls branchenabhängige Ergebnisse. In den Branchen Herstellung von elektronischen Geräten und Maschinenbau wiesen die Unternehmen, die eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornahmen, eine geringere F&E-Intensität aus als die Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Wahlrechts entschieden. Für die Branche Softwareentwicklung dagegen fielen die Ergebnisse entgegengesetzt aus. Außerdem zeigten die Studienergebnisse in den Branchen Herstellung von elektronischen Geräten und Maschinenbau einen positiven und in der Branche Softwareentwicklung einen negativen Zusammenhang zwischen dem systematischen Risiko und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten.⁹⁴⁹

⁹⁴⁶ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 709–711.

⁹⁴⁷ In einer ergänzenden Untersuchung wurde dies auch für die Branche Herstellung von elektronischen Geräten und Maschinenbau nachgewiesen, vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 717 sowie S. 719–721. Der Erfolg des F&E-Bereichs eines Unternehmens wurde hierbei gemessen, indem zunächst die Differenz zwischen dem Marktwert des Eigenkapitals und dem Buchwert des Eigenkapitals abzüglich aktivierter eigener Entwicklungskosten berechnet wurde. Dieser Betrag wurde dann durch die Veränderung der F&E-Kosten zum Vorjahr geteilt.

⁹⁴⁸ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 714–719.

⁹⁴⁹ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 714–719.

5.2.4.2.2 Die Studie von OSWALD (2008)

Die Studie von OSWALD (2008) beschäftigte sich ebenfalls mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten bei kapitalmarktorientierten Unternehmen in Großbritannien, die – wie vorstehend erläutert – im Untersuchungszeitraum über ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten verfügten. Neben einer Untersuchung zur Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten⁹⁵⁰ wurde in der Studie analysiert, weshalb sich Unternehmen für oder gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Die Stichprobe umfasste 3.229 Beobachtungen für die Jahre 1996 bis 2004.⁹⁵¹

Die Ergebnisse der Untersuchung zeigten, dass sich Unternehmen mit einer geringeren Stabilität im F&E-Bereich und einer höheren Verschuldung eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Außerdem wiesen die Studienergebnisse einen positiven Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der Varianz der Ergebnisse vergangener Geschäftsjahre und der Ausübung des Wahlrechts nach. Darüber hinaus wurde gezeigt, dass sich Unternehmen mit negativem Ergebnis, geringerem Erfolg im F&E-Bereich⁹⁵² und niedrigerer F&E-Intensität sowie kleinere Unternehmen eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Ein Zusammenhang zwischen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten und dem Verhältnis Marktwert zu Buchwert, dem systematischen Risiko sowie dem Unternehmensalter konnte dagegen nicht nachgewiesen werden.⁹⁵³

5.2.4.2.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Insgesamt zeigen die vorstehend erläuterten Ergebnisse der Untersuchung von OSWALD/ZAROWIN (2007), dass das Bilanzierungsverhalten der untersuchten Unternehmen in Großbritannien bei der Entscheidung über eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten stark branchenabhängig ist.⁹⁵⁴ Allgemein gültige branchenübergreifende Erkenntnisse zu den Gründen, weshalb sich die Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, können aus dieser Studie dagegen kaum gewonnen werden. Allerdings lassen sich branchenabhängige Hinweise darauf finden, dass das Aktivierungswahlrecht in Großbritannien teilweise für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird. Die Ergebnisse der Untersuchung von OSWALD (2008) liefern dagegen unabhängig von der Branchenzugehörigkeit deutliche Hinweise auf eine opportunistische Bilanzpolitik der Unternehmen. Hierfür spricht insbesondere, dass den Studienergebnissen zufolge diejenigen Unternehmen, die eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornehmen, im Vergleich zu den Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, höher verschuldet sind und häufiger ein negatives

⁹⁵⁰ Die Ergebnisse zu diesem Teil der Untersuchung von OSWALD (2008) sind in Kapitel 5.3.3.2.2 zusammengefasst.

⁹⁵¹ Vgl. OSWALD (2008), S. 10–12.

⁹⁵² Der Erfolg des F&E-Bereichs eines Unternehmens wurde wie in der Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007) gemessen, vgl. hierzu Kapitel 5.2.4.2.1.

⁹⁵³ Vgl. OSWALD (2008), S. 13–16.

⁹⁵⁴ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 714–719.

Ergebnis ausweisen sowie einen geringeren Erfolg und eine geringere Stabilität im F&E-Bereich aufweisen.⁹⁵⁵ Hinweise darauf, dass das Aktivierungswahlrecht zur Signalisierung einer erfolgversprechenden F&E-Tätigkeit genutzt wird, finden sich in dieser Studie dagegen keine.

Da die Ergebnisse der beiden Studien für Unternehmen in Großbritannien jedoch im Rahmen einer Untersuchung von kapitalmarktorientierten Unternehmen gewonnen wurden, sind sie ebenfalls nur eingeschränkt auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland übertragbar.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von OSWALD/ZAROWIN (2007) und OSWALD (2008) im Hinblick auf Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten sind in Tabelle 7 zusammengefasst.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Negatives Ergebnis (+) • Erfolg im F&E-Bereich (-) • Stabilität im F&E-Bereich (-) • F&E-Intensität (-) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • n/a
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Herstellung von elektronischen Geräten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Systematisches Risiko (+) • Erfolg im F&E-Bereich (-) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Herstellung von elektronischen Geräten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negatives Ergebnis (-) • Wachstumsmöglichkeiten (+)
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Maschinenbau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negatives Ergebnis (+) • Systematisches Risiko (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Maschinenbau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsmöglichkeiten (+)
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Softwareentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negatives Ergebnis (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Softwareentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Systematisches Risiko (-)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 7: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Großbritannien

⁹⁵⁵ Vgl. OSWALD (2008), S. 13–16.

5.2.4.3 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA

5.2.4.3.1 Die Studie von DALEY/VIGELAND (1983) und DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999)

In einer bereits länger zurückliegenden Studie beschäftigten sich DALEY/VIGELAND (1983) mit der Frage, weshalb sich Unternehmen in den USA für die Aktivierung eigener F&E-Kosten entschieden, als dies die US-amerikanische Rechtslage noch ermöglichte. Hierzu wurden 313 kapitalmarktorientierte Unternehmen in den USA für das Jahr 1972 untersucht.⁹⁵⁶ Bis 1974 bestand in den USA ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten. Mit dem Inkrafttreten des SFAS 2 bzw. heute ASC 730-10-25-1 wurden dann aber alle Unternehmen, die nach US-GAAP bilanzieren, dazu verpflichtet, grundsätzlich alle F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam zu erfassen. Eine wesentliche Ausnahme von dieser Regelung stellen die Kosten für Softwareentwicklung zur eigenen Nutzung oder zum späteren Verkauf an Dritte dar, die nach SFAS 86 i. V. m. SOP 98-1 bzw. heute ASC 350-40 und ASC 985-20 unter bestimmten Voraussetzungen aktiviert werden müssen.⁹⁵⁷

Die Untersuchungsergebnisse von DALEY/VIGELAND (1983) zeigten, dass Aktivierer einen höheren Verschuldungsgrad sowie ein höheres Verhältnis von gezahlten Dividenden zu freien Rücklagen aufwiesen. Außerdem konnte nachgewiesen werden, dass diejenigen Unternehmen, die eigene F&E-Kosten aktivierten, kleiner waren als Unternehmen, die sich gegen die Ausübung des Wahlrechts entschieden. Vom Zinsdeckungsgrad ging hingegen kein statistisch signifikanter Einfluss aus.⁹⁵⁸

In einer weiteren Studie von DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) wurde eine im Rahmen der Robustheitstests von DALEY/VIGELAND (1983) verwendete Stichprobe hinsichtlich der Determinanten für die Aktivierung eigener F&E-Kosten untersucht. Bei dieser Stichprobe erfolgte ein Matching anhand der beiden Merkmale Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit. Die Stichprobe bestand aus 109 Unternehmen, die F&E-Kosten aktivierten, sowie aus 110 Unternehmen, die sich gegen eine Aktivierung entschieden.⁹⁵⁹ Auch die Studie von DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) zeigte, dass höher verschuldete Unternehmen eher F&E-Kosten aktivierten. Daneben wurde insbesondere festgestellt, dass sich stärker wachsende Unternehmen eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden. DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) führen dies darauf zurück, dass stärker wachsende Unternehmen über eine höhere Volatilität ihres ausgewiesenen Ergebnisses verfügen würden und die Aktivierung von F&E-Kosten ihnen somit als Instrument zur Ergebnisglättung dienen würde.⁹⁶⁰

⁹⁵⁶ Vgl. DALEY/VIGELAND (1983), S. 198.

⁹⁵⁷ Siehe hierzu auch die nachfolgend vorgestellten Untersuchungsergebnisse der Studie von ABOODY/LEV (1998). Zu einer kurzen Beschreibung weiterer Ausnahmen von dem Aktivierungsverbot nach US-GAAP vgl. in der deutschsprachigen Literatur: ARBEITSKREIS STEUERN UND REVISION IM BUND DER WIRTSCHAFTS-AKADEMIKER (2015), S. 2015, insbesondere Fn. 16 sowie COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2018), S. 198.

⁹⁵⁸ Vgl. DALEY/VIGELAND (1983), S. 204–205.

⁹⁵⁹ Vgl. DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), S. 163–164.

⁹⁶⁰ Vgl. DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), S. 168–171.

5.2.4.3.2 Die Studie von ABOODY/LEV (1998)

ABOODY/LEV (1998) beschäftigten sich in ihrer Studie mit der Bilanzierung der Kosten für die Softwareentwicklung kapitalmarktorientierter Unternehmen in den USA, die in der Branche Softwareentwicklung tätig waren. Für diese Kosten bestand im Untersuchungszeitraum gemäß dem damaligen SFAS 86 i. V. m. SOP 98-1 bzw. heute ASC 350-40 und ASC 985-20 für die untersuchten Unternehmen eine Aktivierungspflicht bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen wie z. B. dem Vorliegen eines Arbeitsmodells oder eines Produktdesigns.⁹⁶¹ Im Rahmen der Studie wurde neben der Wertrelevanz der Aktivierung von Kosten für die Softwareentwicklung⁹⁶² u. a. analysiert, von welchen Faktoren die Höhe der aktivierten softwarebezogenen Entwicklungskosten abhängt. Ausgewertet wurden 163 Unternehmen für die Jahre 1987 bis 1995. Die Stichprobe umfasste insgesamt 862 Beobachtungen.⁹⁶³

Die Untersuchungsergebnisse belegten, dass kleinere, weniger profitable sowie höher verschuldete Unternehmen höhere Beträge softwarebezogener Entwicklungskosten aktivierten. Außerdem wurde festgestellt, dass von Unternehmen mit einer höheren Entwicklungsintensität, d. h. mit einem höheren Verhältnis der Kosten für Softwareentwicklung zu den Umsatzerlösen, höhere Beträge aktiviert wurden. Ein statistisch signifikanter Einfluss des systematischen Risikos konnte dagegen nicht festgestellt werden.⁹⁶⁴

5.2.4.3.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Die Untersuchungen von DALEY/VIGELAND (1983), DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) und ABOODY/LEV (1998) können für Unternehmen in den USA nachweisen, dass höher verschuldete sowie kleinere Unternehmen eher eigene F&E-Kosten bzw. Kosten für die Softwareentwicklung aktivieren.⁹⁶⁵ Für die Softwareentwicklung zeigen die Untersuchungsergebnisse darüber hinaus, dass Unternehmen, die sich für eine Aktivierung von Entwicklungskosten entscheiden, weniger profitabel sind. Diese Erkenntnisse sprechen eher dafür, dass mit der Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. eigener Kosten für die Softwareentwicklung eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird. Die Untersuchung von ABOODY/LEV (1998) zeigt jedoch auch, dass die Entwicklungsintensität in einem positiven Zusammenhang mit der Aktivierung von Kosten für die Softwareentwicklung steht.⁹⁶⁶ Darüber hinaus belegen DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), dass die Entscheidung zur Aktivierung von F&E-Kosten auch von

⁹⁶¹ Vgl. ABOODY/LEV (1998), insbesondere S. 167.

⁹⁶² Die Ergebnisse dieses Teils der Untersuchung von ABOODY/LEV (1998) sind in Kapitel 5.3.3.3.2 zusammengefasst.

⁹⁶³ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 161–165.

⁹⁶⁴ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 169–170.

⁹⁶⁵ Vgl. DALEY/VIGELAND (1983), S. 204–205; ABOODY/LEV (1998), S. 169–170. Aufgrund des Untersuchungsdesigns konnte der Nachweis eines entsprechenden Einflusses der Unternehmensgröße in der Studie von DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) nicht erbracht werden.

⁹⁶⁶ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 169–170.

den für ein Unternehmen verfügbaren Investitionsmöglichkeiten beeinflusst wird und stärker wachsende Unternehmen sich eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.⁹⁶⁷

Da die Studien von DALEY/VIGELAND (1983) und DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) sich mit dem Geschäftsjahr 1972 beschäftigten und immaterielle Vermögensgegenstände für Unternehmen und die Abschlussadressaten in der Zwischenzeit deutlich an Bedeutung gewonnen haben, sind die Untersuchungsergebnisse aus heutiger Sicht eher vorsichtig zu interpretieren. Auch die Ergebnisse der Studie von ABOODY/LEV (1998) sind nur sehr eingeschränkt auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit übertragbar, da die Untersuchung von ABOODY/LEV (1998) ausschließlich die Branche Softwareentwicklung zum Gegenstand hatte und Ergebnisse für US-amerikanische kapitalmarktorientierte Unternehmen nur bedingt auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland projiziert werden können.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von DALEY/VIGELAND (1983), DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999) und ABOODY/LEV (1998) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. der Kosten für Softwareentwicklung sind in Tabelle 8 zusammengefasst.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. eigener Kosten für die Softwareentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Profitabilität (-) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. eigener Kosten für die Softwareentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenswachstum (+) • Entwicklungsintensität (+)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 8: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. eigener Kosten der Softwareentwicklung für kapitalmarktorientierte Unternehmen in den USA

5.2.4.4 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht in Australien und Kanada

5.2.4.4.1 Die Studie von PERCY (2000)

PERCY (2000) beschäftigte sich mit der Aktivierung von eigenen F&E-Kosten und der freiwilligen F&E-Berichterstattung von an der australischen Börse gelisteten Unternehmen. Der im Untersuchungszeitraum geltende Accounting Standard AASB 1011 „Accounting for Research and Development Costs“ verlangte eine Aktivierung sämtlicher F&E-Kosten, wenn diese – zusammen mit den bereits aktivierten F&E-Kosten – unter vernünftiger Beurteilung als voraussichtlich werthaltig einzuschätzen waren.⁹⁶⁸

⁹⁶⁷ Vgl. DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), S. 168–171.

⁹⁶⁸ Dieser Accounting Standard wurde in der Zwischenzeit durch den Accounting Standard AASB 138 abgelöst, der sich hinsichtlich der Aktivierungsvoraussetzungen enger an die des IAS 38, Rn. 57 anlehnt und für Forschungskosten eine Aktivierung untersagt.

Unter Werthaltigkeit wird in diesem Zusammenhang verstanden, dass die zukünftigen Einnahmen durch die Nutzung des immateriellen Vermögensgegenstands die F&E-Kosten übersteigen. Im AASB 1011 wird des Weiteren erläutert, dass dies bei Grundlagenforschung praktisch so gut wie nie der Fall sein wird und auch bei angewandter Forschung die Kriterien zur Aktivierung nur in Ausnahmefällen erfüllt sein dürften. Insgesamt wurden 152 Unternehmen für das Jahr 1993 analysiert.⁹⁶⁹

Die Ergebnisse der Studie zeigten einen statistisch signifikant positiven Zusammenhang zwischen der F&E-Intensität und der Aktivierung eigener F&E-Kosten. Daneben konnte ein statistisch signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem Anteil der nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften an sämtlichen Tochtergesellschaften und der Aktivierung von F&E-Kosten nachgewiesen werden. Von der Unternehmensgröße und der Verschuldung ging dagegen kein statistisch signifikanter Einfluss aus.⁹⁷⁰ PERCY (2000) sieht in den Untersuchungsergebnissen einen Beleg dafür, dass die Möglichkeit zur Aktivierung von F&E-Kosten zur Reduktion von Informationsasymmetrien führt.⁹⁷¹

5.2.4.4.2 Die Studie von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001)

Die Untersuchung von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) hatte die Aktivierung eigener F&E-Kosten kapitalmarktorientierter Unternehmen in Australien und Kanada zum Gegenstand. In beiden Ländern bestand im Untersuchungszeitraum eine Pflicht zur Aktivierung von F&E-Kosten, wenn bestimmte Kriterien erfüllt waren. Die Aktivierungskriterien in beiden Ländern unterschieden sich nur geringfügig voneinander.⁹⁷² Die Stichprobe umfasste 252 Beobachtungen von australischen Unternehmen für die Jahre 1992 bis 1997 und 99 Beobachtungen von kanadischen Unternehmen für die Jahre 1991 bis 1997.⁹⁷³ Neben einer Analyse der Wertrelevanz aktivierter F&E-Kosten⁹⁷⁴ waren auch die Determinanten der Aktivierung Untersuchungsgegenstand.

Die Ergebnisse zeigten, dass die Unternehmen, die in Australien eigene F&E-Kosten aktivierten, kleiner waren und ein höheres systematisches Risiko aufwiesen als Unternehmen, die sämtliche F&E-Kosten aufwandswirksam erfassten. Daneben bestand zwischen der Aktivierung von F&E-Kosten und dem Verschuldungsgrad ein statistisch schwach signifikanter negativer und zwischen der Aktivierung von F&E-Kosten und den Wachstumsmöglichkeiten ein statistisch schwach signifikanter positiver Zusammenhang. Für die kanadischen Unternehmen konnten nahezu identische Determinanten der Aktivierung ermittelt werden. So waren diejenigen Unternehmen, die F&E-Kosten aktivierten, kleiner und wiesen sowohl ein höheres systematisches Risiko als auch einen geringeren Verschuldungsgrad auf.

⁹⁶⁹ Vgl. PERCY (2000), S. 7.

⁹⁷⁰ Vgl. PERCY (2000), S. 12 und S. 24.

⁹⁷¹ Vgl. PERCY (2000), S. 14.

⁹⁷² Vgl. hierzu SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 17.

⁹⁷³ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 15–17 und S. 23–24.

⁹⁷⁴ Siehe zu den Studienergebnissen dieses Teils der Untersuchung von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) die Ausführungen in Kapitel 5.3.3.4.2.

Außerdem bestand ein statistisch schwach signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen und der Aktivierung von F&E-Kosten.⁹⁷⁵ Den Untersuchungsergebnissen zufolge unterschieden sich die Determinanten der Aktivierung von F&E-Kosten in beiden Ländern also nur unwesentlich voneinander.

5.2.4.4.3 Die Studie von WYATT (2005)

WYATT (2005) ging in ihrer Studie der Frage nach, welche Faktoren die Höhe an aktivierten immateriellen Vermögensgegenständen bestimmen. Untersuchungsgegenstand waren Unternehmen, die in den Jahren 1993 bis 1997 an der australischen Börse gelistet waren. Somit hatte diese Studie – im Gegensatz zu den anderen hier vorgestellten Untersuchungen – nicht im Speziellen die Bilanzierung von eigenen F&E-Kosten zum Gegenstand, sondern beschäftigte sich mit der Bilanzierung sämtlicher immaterieller Vermögensgegenstände.⁹⁷⁶ Allerdings konnten im Untersuchungszeitraum innerhalb der aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände auch aktivierte eigene Entwicklungskosten beinhaltet gewesen sein. Wie aus den vorstehenden Ausführungen hervorgeht, bestand im Untersuchungszeitraum in Australien eine Pflicht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, wenn bestimmte Voraussetzungen gegeben waren. Insgesamt umfasste die Stichprobe 1.366 Beobachtungen.⁹⁷⁷

Die Ergebnisse zeigten, dass die technologische Stärke eines Unternehmens sowie die unternehmensindividuellen Fähigkeiten, aus dem Besitz der immateriellen Vermögensgegenstände den erwarteten Nutzen zu ziehen, einen positiven Einfluss auf die Höhe der bilanzierten immateriellen Vermögensgegenstände hatten. Den Untersuchungsergebnissen nach aktivierten außerdem Unternehmen mit höherer Verschuldung und geringerem operativem Cashflow höhere Beträge an immateriellen Vermögensgegenständen.⁹⁷⁸ Für WYATT (2005) sprechen die Untersuchungsergebnisse insgesamt gegen die Vermutung, dass Unternehmen mittels Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen. Der Autorin zufolge würden die aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände eher in Verbindung mit technologischen Faktoren und den Charakteristika der F&E-Projekte stehen.⁹⁷⁹

5.2.4.4.4 Die Studie von TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007)

In der Studie von TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007) wurde untersucht, aus welchen Gründen australische Unternehmen eigene F&E-Kosten aktivieren. Insgesamt umfasste die Stichprobe 386 Beobach-

⁹⁷⁵ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 25–28.

⁹⁷⁶ Auf dem Forschungsgebiet der Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände erlangte die Studie einen hohen Bekanntheitsgrad, weshalb sie – trotz des erweiterten Fokus auf sämtliche immateriellen Vermögensgegenstände – im Folgenden vorgestellt wird.

⁹⁷⁷ Vgl. WYATT (2005), S. 974–975.

⁹⁷⁸ Vgl. WYATT (2005), S. 989–992.

⁹⁷⁹ Vgl. WYATT (2005), S. 999–1000.

tungen von Unternehmen, die in den Jahren 1992 bis 2002 an der australischen Börse gelistet waren.⁹⁸⁰ Wie vorstehend erläutert, waren die untersuchten Unternehmen bei Erfüllung der Voraussetzungen dazu verpflichtet, F&E-Kosten zu aktivieren.

Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass Unternehmen, die von einer Big-5-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft wurden, sowie Unternehmen, die besonders unter regulatorischer Beobachtung⁹⁸¹ standen, seltener F&E-Kosten aktivierten. Außerdem aktivierten Unternehmen, die eine höhere Anzahl an Jahren mit Börsennotierung aufwiesen, seltener F&E-Kosten. Darüber hinaus zeigte sich, dass der Verschuldungsgrad, die F&E-Intensität sowie die Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen jeweils einen positiven Einfluss auf die Aktivierung von F&E-Kosten hatten. Daneben belegten die Untersuchungsergebnisse, dass Unternehmen der Dienstleistungsbranche eher F&E-Kosten aktivierten. Nicht nachgewiesen werden konnte hingegen ein Einfluss der Profitabilität sowie der Größe der Unternehmen auf das Bilanzierungsverhalten hinsichtlich F&E-Kosten.⁹⁸² Die Autoren sehen anhand der Studienergebnisse insgesamt keinen Hinweis darauf, dass die Aktivierung eigener F&E-Kosten in Zusammenhang mit opportunistischer Bilanzpolitik steht.⁹⁸³

5.2.4.4.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Aus den aufgezeigten drei Studien für den australischen Raum sowie der Studie, die Unternehmen in Australien und Kanada zum Gegenstand hatte, ergeben sich insgesamt – gerade im Vergleich zu den anderen hier vorgestellten Studien – relativ wenige Hinweise darauf, dass Unternehmen mit der Aktivierung eigener F&E-Kosten opportunistische bilanzpolitische Ziele verfolgen. Zwar weisen TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007) und WYATT (2005) nach, dass Unternehmen, die F&E-Kosten bzw. höhere Beträge an immateriellen Vermögensgegenständen aktivieren, höher verschuldet sind,⁹⁸⁴ allerdings kommen SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) in ihrer Untersuchung sowohl für australische als auch für kanadische Unternehmen zum gegenteiligen Ergebnis.⁹⁸⁵ Aufgrund der gemischten Ergebnisse kann somit diesbezüglich keine eindeutige Schlussfolgerung gezogen werden. Argumente für eine bilanzpolitisch motivierte Aktivierung von F&E-Kosten in opportunistischem Sinne lassen sich jedoch teilweise aus den Studienergebnissen von TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007) ableiten, nach denen Unternehmen, die F&E-Kosten aktivieren, seltener von einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft werden und unter geringerer regulatorischer Beobachtung stehen.⁹⁸⁶ Daneben aktivieren der Studie

⁹⁸⁰ Vgl. TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 88–89.

⁹⁸¹ Die Australian Securities Commission kündigte 1995 eine Untersuchung der Bilanzierung von F&E-Kosten an. Eine höhere regulatorische Beobachtung wurde daher annahmegemäß ab der Berichtsperiode 1996 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums angenommen.

⁹⁸² Vgl. TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 93–96.

⁹⁸³ Vgl. TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 103.

⁹⁸⁴ Vgl. WYATT (2005), S. 989–992; TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 93–96.

⁹⁸⁵ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 25–28.

⁹⁸⁶ Vgl. TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 93–96.

von WYATT (2005) zufolge Unternehmen, die einen geringeren operativen Cashflow aufweisen, höhere Beträge an immateriellen Vermögensgegenständen.⁹⁸⁷ Die Untersuchung von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) zeigt außerdem, dass zwischen dem systematischen Risiko und der Aktivierung von F&E-Kosten ein positiver Zusammenhang besteht.⁹⁸⁸

Insgesamt liefern die Untersuchungsergebnisse der Studien für Australien und Kanada allerdings auch mehrere Belege dafür, dass die Unternehmen mittels der Aktivierung eigener F&E-Kosten beabsichtigen, dem Kapitalmarkt eine erfolversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. So kann insbesondere nachgewiesen werden, dass Unternehmen, die F&E-Kosten bzw. immaterielle Vermögensgegenstände in größerem Umfang aktivieren, eine höhere F&E-Intensität aufweisen, höhere Wachstumsmöglichkeiten besitzen, technologisch stärker und eher dazu fähig sind, aus ihren immateriellen Vermögensgegenständen einen Nutzen zu ziehen.⁹⁸⁹

Die Erkenntnisse der Untersuchungen sind allerdings nicht uneingeschränkt auf das Bilanzierungsverhalten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland übertragbar. So wurden in allen vier vorgestellten Studien kapitalmarktorientierte Unternehmen untersucht. Daneben bestand für die untersuchten Unternehmen eine rechtliche Verpflichtung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, wohingegen im HGB ein Wahlrecht besteht. Die Übertragbarkeit der Untersuchungsergebnisse von WYATT (2005) ist darüber hinaus dadurch eingeschränkt, dass diese Studie die Bilanzierung sämtlicher immaterieller Vermögensgegenstände und damit nicht ausschließlich die Bilanzierung eigener F&E-Kosten zum Gegenstand hatte.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von PERCY (2000), SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), WYATT (2005) und TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. immaterieller Vermögensgegenstände sind in Tabelle 9 zusammengefasst.

⁹⁸⁷ Vgl. WYATT (2005), S. 989–992.

⁹⁸⁸ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 25–28.

⁹⁸⁹ Vgl. WYATT (2005), S. 989–992; TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007), S. 93–96.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung durch große Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (-) • Besondere regulatorische Beobachtung (-) • Systematisches Risiko (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierungshöhe immaterieller Vermögensgegenstände:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativer Cashflow (-) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsmöglichkeiten (+) • F&E-Intensität (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierungshöhe immaterieller Vermögensgegenstände:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technologische Stärke (+) • Fähigkeit, aus dem Besitz der immateriellen Vermögensgegenstände den erwarteten Nutzen zu ziehen (+)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 9: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten bzw. immaterieller Vermögensgegenstände für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Australien und Kanada

5.2.4.5 Untersuchungsergebnisse zum Aktivierungswahlrecht in Italien

5.2.4.5.1 Die Studie von PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008)

In der Studie von PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008) wurde das Bilanzierungsverhalten hinsichtlich der Aktivierung eigener F&E-Kosten von an der Mailänder Börse gelisteten Unternehmen für die Jahre 2001 bis 2003 untersucht. Die Stichprobe umfasste insgesamt 129 Beobachtungen und bestand aus 44 Unternehmen, die in ihrem Abschluss über F&E-Aktivitäten berichteten. Da in der Studie insbesondere die Frage im Fokus stand, inwieweit sich die Bilanzpolitik von Familien- und Nicht-Familienunternehmen unterscheidet, erfolgte eine Separierung der Stichprobe in Familien- und Nicht-Familienunternehmen.⁹⁹⁰ Für jede der beiden Gruppen wurde mittels einer Tobit-Regression separat untersucht, welche Faktoren die Entscheidung zur Aktivierung von F&E-Kosten bzw. die Höhe der aktivierten Beträge beeinflussen.

Für die in der Studie untersuchten Unternehmen bestand nach dem damaligen Bilanzierungsstandard Principio Contabile n. 24 ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, sofern mehrere Voraussetzungen erfüllt waren.⁹⁹¹ Der Bilanzierungsstandard unterscheidet die drei Bereiche (1) Grundlagenforschung, (2) angewandte Forschung und (3) Entwicklung. Kosten für Grundlagenforschung dürfen nicht aktiviert werden. Dagegen dürfen die Kosten, die den beiden anderen Bereichen – also angewandte Forschung und Entwicklung – zugeordnet werden können und außerdem fünf weitere Bedin-

⁹⁹⁰ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), S. 79–80.

⁹⁹¹ Auch italienische kapitalmarktorientierte Unternehmen müssen seit der IAS-Verordnung nach den IFRS bilanzieren.

gungen erfüllen, aktiviert werden. Zu den fünf Aktivierungskriterien zählen z. B., dass die Kosten eindeutig identifiziert und gemessen werden können, dass das F&E-Projekt technisch realisierbar ist und dass die Umsätze, die sich aus der Nutzung des F&E-Projekts erzielen lassen, die dafür angefallenen Kosten übersteigen werden.⁹⁹² Die Kriterien ähneln somit in etwa den in IAS 38, Rn. 57 genannten Aktivierungsvoraussetzungen bzw. den in Kapitel 4.2 der Arbeit herausgearbeiteten Voraussetzungen für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß deutschem Bilanzrecht. Außerdem sieht der italienische Bilanzierungsstandard wie das deutsche HGB ein Aktivierungswahlrecht und keine Pflicht wie nach den IFRS vor.

PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008) konnten anhand der Studienergebnisse belegen, dass innerhalb der Nicht-Familienunternehmen diejenigen Unternehmen höhere Beträge an eigenen F&E-Kosten aktivierten, die eine im Vergleich zu den beiden Vorjahren schwache Entwicklung der Profitabilität aufwiesen. Innerhalb der Familienunternehmen konnte hingegen kein statistisch signifikanter Einfluss der Profitabilität und der Ergebnisentwicklung auf die Höhe der aktivierten F&E-Kosten nachgewiesen werden. Des Weiteren zeigte sich, dass Familienunternehmen mit höherer Verschuldung sowie kleinere Familienunternehmen höhere Beträge an eigenen F&E-Kosten aktivierten. Daneben wurde ein negativer Zusammenhang zwischen dem Anteil an unabhängigen Mitgliedern eines Kontrollgremiums der Familienunternehmen und der Höhe der aktivierten F&E-Kosten festgestellt. Von der F&E-Intensität und dem systematischen Risiko dagegen gingen innerhalb der beiden untersuchten Gruppen keine statistisch signifikanten Einflüsse auf die Bilanzierung der F&E-Kosten aus.⁹⁹³

5.2.4.5.2 Die Studie von MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008)

Die Studie von MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008) beschäftigte sich ebenfalls für den italienischen Raum mit der Frage, von welchen Faktoren die Höhe der aktivierten eigenen F&E-Kosten abhängt. Für die Jahre 2001 bis 2003 wurden 43 Unternehmen analysiert, die an der Mailänder Börse gelistet waren und über ihre F&E-Aktivitäten berichteten. Die Stichprobe umfasste insgesamt 86 Beobachtungen.⁹⁹⁴ Wie vorstehend erläutert, konnten die Unternehmen im Untersuchungszeitraum bestimmte F&E-Kosten aktivieren, sofern die Voraussetzungen hierfür erfüllt waren.

Die Ergebnisse der Untersuchung zeigten, dass Unternehmen mit einer im Vergleich zu den beiden Vorjahren schwachen Entwicklung ihrer Profitabilität höhere Beträge an eigenen F&E-Kosten aktivierten. Dagegen konnte nicht nachgewiesen werden, dass höher verschuldete Unternehmen höhere Beträge aktivierten. Für die F&E-Intensität konnte ebenfalls kein statistisch signifikanter Einfluss auf die Höhe der aktivierten F&E-Kosten festgestellt werden. Jedoch wurde zwischen der aktuellen Profitabilität und der Aktivierungshöhe ein negativer und zwischen den Wachstumsmöglichkeiten und der

⁹⁹² Siehe hierzu auch PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), S. 76 sowie MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 248–249.

⁹⁹³ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), S. 83–84.

⁹⁹⁴ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 252–253.

Aktivierungshöhe ein positiver statistisch signifikanter Zusammenhang nachgewiesen. Darüber hinaus zeigte die Studie, dass die Höhe der aktivierten F&E-Kosten stark davon abhing, in welcher Höhe die Unternehmen im Vorjahr F&E-Kosten aktiviert hatten.⁹⁹⁵

In einer weiteren Regression konnten MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008) außerdem belegen, dass Unternehmen, die aufgrund der Aktivierung von F&E-Kosten ein positives Ergebnis anstatt eines Verlusts erzielen konnten, höhere Beträge aktivierten. Außerdem wurde festgestellt, dass Familienunternehmen geringere Beträge aktivierten als Nicht-Familienunternehmen. Von der Eigentümerstruktur ging dagegen kein statistisch signifikanter Einfluss auf die Bilanzierung von F&E-Kosten aus.⁹⁹⁶

5.2.4.5.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen bezüglich der Bilanzpolitik

Aus den beiden Studien von PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008) und MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008) ergeben sich deutliche Hinweise darauf, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten von den Unternehmen in Italien für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird. Hierfür spricht vor allem, dass offenbar Unternehmen mit geringerer Profitabilität sowie Unternehmen, die durch die Aktivierung ein positives Ergebnis anstatt eines Verlusts ausweisen können, höhere Beträge an F&E-Kosten aktivieren. Für Familienunternehmen kann darüber hinaus belegt werden, dass sie höhere Beträge an eigenen F&E-Kosten aktivieren, wenn sie eine höhere Verschuldung aufweisen.⁹⁹⁷

Daneben werden in den Studien allerdings auch Determinanten gefunden, die die Höhe der aktivierten eigenen F&E-Kosten beeinflussen und nicht auf eine opportunistische Bilanzpolitik hindeuten. So belegen die Studienergebnisse z. B., dass die Höhe der aktivierten F&E-Kosten in einem positiven Zusammenhang mit den Wachstumsmöglichkeiten der Unternehmen und der Höhe der aktivierten F&E-Kosten im Vorjahr steht. Außerdem weisen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen den Studienergebnissen zufolge ein unterschiedliches Bilanzierungsverhalten im Bereich F&E-Kosten auf.⁹⁹⁸ Die Erkenntnis, dass Unternehmen mit hohen Wachstumsmöglichkeiten höhere Beträge aktivieren, könnte darauf hindeuten, dass diese Unternehmen das Wahlrecht nutzen, um Kapitalgebern eine erfolversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren.

Die Übertragbarkeit der Ergebnisse der beiden vorstehend erläuterten Studien auf die Entscheidung von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ist allerdings insofern begrenzt, als zum einen das Verhalten von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Italien untersucht wurde, und zum anderen dadurch, dass weniger die Entscheidung zur Aktivierung von F&E-Kosten, sondern vielmehr die Höhe der aktivierten Beträge Gegenstand der Studien waren.

⁹⁹⁵ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 258–260.

⁹⁹⁶ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 260–262.

⁹⁹⁷ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), S. 83–84; MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 258–262.

⁹⁹⁸ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), S. 83–84; MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008), S. 258–262.

Die wesentlichen Erkenntnisse der Studien von PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008) und MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008) im Hinblick auf die Bilanzpolitik mittels der Aktivierung eigener F&E-Kosten sind in Tabelle 10 zusammengefasst.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
<p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe aktivierter eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profitabilität (-) • Veränderung der Profitabilität im Vergleich zu den beiden Vorjahren (-) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) 	<p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe aktivierter eigener F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsmöglichkeiten (+)
<p>(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang</p>	

Tabelle 10: Wesentliche Erkenntnisse bezüglich der Bilanzpolitik mittels Aktivierung eigener F&E-Kosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Italien

5.2.5 Zusammenfassung der Studienergebnisse zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten

Die bisher vorgestellten Studien bzw. deren Ergebnisse zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten sind in den Tabellen 11 bis 17 zusammengefasst.

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
EIERLE/WENCKI (2014)	Deutschland	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	586 Beobachtungen im Jahr der BilMoG-Umstellung. Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen. Große und mittelgroße Kapitalgesellschaften sowie gleichgestellte Personengesellschaften. Bilanzierung gemäß HGB	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten: <ul style="list-style-type: none"> • Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände (+) • Unternehmensalter (-) • Negatives Ergebnis (+) • Verschuldung (+) • Branchenzugehörigkeit (+) • Rechtsform AG oder GmbH (+) • Vorgezogene BilMoG-Erstanwendung (+)
EIERLE/WENCKI (2016)	Deutschland	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	586 Beobachtungen im Jahr der BilMoG-Umstellung. Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen. Große und mittelgroße Kapitalgesellschaften sowie gleichgestellte Personengesellschaften. Bilanzierung gemäß HGB	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten: <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände (+) • Rechtsform AG (+) • Negatives Ergebnis (+) • Profitabilität (-) • Unternehmensalter (-) • Ausmaß an Ergebnisglättung im Allgemeinen (+)
EIERLE/THER (2018)	Deutschland	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	495 Beobachtungen im Zeitraum 2012 bis 2015. Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen. Kleine, mittelgroße und große Kapitalgesellschaften sowie gleichgestellte Personengesellschaften. Bilanzierung gemäß HGB	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten: <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsform AG (+) • Private-Equity-Finanzierung (+) • Verschuldung (+) • Sämtliche Anteilseigner gleichzeitig Unternehmensmanager (-) • Anzahl an Bankverbindungen (+) • Kreditverträge mit Covenants (+) • Erwartetes Umsatzwachstum (+) • Erwarteter Erfolg der Entwicklungsprojekte (+) • Branchenzugehörigkeit (+) • Vorhandensein geeigneter Informationsinstrumente (+) • Bedeutung der Übertreffung des Vorjahresergebnisses (+) • Bedeutung einer möglichst geringen Informationsoffenlegung (-)

Tabelle 11: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß HGB in Deutschland

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
HÖLLERSCHMID (2010)	Deutschland und Österreich	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	371 Beobachtungen für die Jahre 2005 bis 2007. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß IFRS	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Aktivierung im Vorjahr (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesamtkapitalrentabilität (-) • F&E-Intensität (-) • Streubesitzanteil (+) • F&E-Intensität innerhalb einer Branche (+) • Wachstumsmöglichkeiten (+) • Unternehmensgröße (-)
ZICKE (2014)	Deutschland	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	506 Beobachtungen für die Jahre 2006 bis 2010. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß IFRS	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profitabilität (-) • Aktivierung im Vorjahr (+) • F&E-Intensität (-) • Unternehmenswachstum (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profitabilität (-) • Verschuldung (-) • Unternehmensgröße (-) • F&E-Intensität (+) • Unternehmenswachstum (+) • Zukünftiges operatives Ergebnis (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+)

Tabelle 12: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
KAVVADIAS (2014)	Deutschland	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	1.722 Beobachtungen für die Jahre 2003 bis 2009. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß IFRS	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Wahrscheinlichkeit einer Enforcement-Prüfung der DPR (+) • Tätigkeit in regulierter Branche (-) • Prüfung durch Big 4 (-) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierungsquote:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • F&E-Intensität (-)
DINH/EIERLE/ SCHULTZE/STEEGER (2015)	Deutschland	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	299 Beobachtungen für die Jahre 2000 bis 2007. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß IFRS	<p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Höhe des aktivierten Betrags im Vorjahr (+) • Verschuldung (+) • Wachstumsmöglichkeiten (-) • Dauer der Anwendung der IFRS (-)

Tabelle 12: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich (Fortsetzung)

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
DINH/KANG/ SCHULTZE (2016)	Deutschland	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	887 Beobachtungen für die Jahre 1998 bis 2012. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß IFRS	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veränderung der F&E-Kosten im Vergleich zum Vorjahr (+) • Wachstumsmöglichkeiten (-) • Aktivierungsquote im Vorjahr (+) • Verschuldung (+) • Einhaltung oder Übertreffung von Analystenprognosen aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Höhe des aktivierten Betrags im Vorjahr (+) • Veränderung der F&E-Kosten im Vergleich zum Vorjahr (+) • Wachstumsmöglichkeiten (-) • Erfolg des F&E-Programms (+) • Verschuldung (+) • Einhaltung oder Übertreffung von Analystenprognosen aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+)

Tabelle 12: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten gemäß den IFRS in Deutschland und Österreich (Fortsetzung)

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006)	Frankreich	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	770 Beobachtungen für die Jahre 1993 bis 2002. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß French GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • Verschuldung (+) • Profitabilität (-) • Wachstumsmöglichkeiten (-) • Systematisches Risiko (+) • F&E-Intensität (-)
CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)	Frankreich	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	1.060 Beobachtungen für die Jahre 1992 bis 2001. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß French GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • F&E-Intensität (-) • Verschuldung (+) • F&E-Volatilität (+) Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung von neuen eigenen F&E-Kosten in Folgejahren: <ul style="list-style-type: none"> • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) • Ergebniserhöhung im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Aktivierung (+) • F&E-Kosten insgesamt (+)

Tabelle 13: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Frankreich

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
OSWALD/ZAROWIN (2007)	Großbritannien	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	1.002 Beobachtungen für die Jahre 1991 bis 1999. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß UK GAAP	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Herstellung von elektrischen Geräten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varianz der in den vergangenen Geschäftsjahren ausgewiesenen Ergebnisse (+) • Negatives Ergebnis (-) • Wachstumsmöglichkeiten (+) • Erfolg im F&E-Bereich (+) • F&E-Intensität (-) • Systematisches Risiko (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Maschinenbau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negatives Ergebnis (+) • Unternehmensgröße (-) • Wachstumsmöglichkeiten (+) • F&E-Intensität (-) • Systematisches Risiko (+) <p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in der Branche Softwareentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varianz der in den vergangenen Geschäftsjahren ausgewiesenen Ergebnisse (+) • Negatives Ergebnis (+) • Unternehmensgröße (+) • Systematisches Risiko (-)
OSWALD (2008)	Großbritannien	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	3.229 Beobachtungen für die Jahre 1996 bis 2004. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß UK GAAP	<p>Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varianz der in den vergangenen Geschäftsjahren ausgewiesenen Ergebnisse (+) • Stabilität im F&E-Bereich (-) • Verschuldung (+) • Negatives Ergebnis (+) • Erfolg im F&E-Bereich (-) • F&E-Intensität (-) • Unternehmensgröße (-)

Tabelle 14: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Großbritannien

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
DALEY/VIGELAND (1983) und DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999)	USA	Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	313 bzw. 219 Unternehmen für das Jahr 1972. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß US-GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldung (+) • Verhältnis von gezahlten Dividenden zu freien Rücklagen (+) • Unternehmensgröße (-) • Unternehmenswachstum (+)
ABOODY/LEV (1998)	USA	Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten im Bereich Softwareentwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	163 Unternehmen der Branche Softwareentwicklung für die Jahre 1987 bis 1995. Insgesamt 862 Beobachtungen. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß US-GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen F&E-Kosten im Bereich der Softwareentwicklung: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • Profitabilität (-) • Verschuldung (+) • Entwicklungsintensität (+)

Tabelle 15: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
PERCY (2000)	Australien	Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	152 Unternehmen für das Jahr 1993. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß Australian GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • F&E-Intensität (+) • Anteil an Tochtergesellschaften, die nicht zu 100 % gehalten werden (+)
SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001)	Australien und Kanada	Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	252 Beobachtungen von australischen Unternehmen für die Jahre 1992 bis 1997 und 99 Beobachtungen von kanadischen Unternehmen für die Jahre 1991 bis 1997. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß Australian GAAP bzw. Canadian GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • Systematisches Risiko (+) • Verschuldung (-) • Wachstumsmöglichkeiten (+) Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Kanada: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • Systematisches Risiko (+) • Verschuldung (-) • Wachstumsmöglichkeiten (+)
WYATT (2005)	Australien	Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	1.366 Beobachtungen für die Jahre 1993 bis 1997. Jährlich zwischen 225 und 296 Unternehmen. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß Australian GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen immateriellen Vermögensgegenständen: <ul style="list-style-type: none"> • Technologische Stärke (+) • Fähigkeit, aus dem Besitz der immateriellen Vermögensgegenstände den erwarteten Nutzen zu ziehen (+) • Verschuldung (+) • Operativer Cashflow (-)

Tabelle 16: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien und Kanada

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
TUTTICCI/ KRISHNAN/PERCY (2007)	Australien	Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	78 Unternehmen für die Jahre 1992 bis 2002. Insgesamt 386 Beobachtungen. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß Australian GAAP	Nachgewiesene Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung durch Big-5-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (-) • Unter besonderer regulatorischer Beobachtung (-) • Anzahl der Jahre seit Börsennotierung (-) • Verschuldung (+) • F&E-Intensität (+) • Wachstumsmöglichkeiten (+) • Dienstleistungsbranche (+)

Tabelle 16: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien und Kanada (Fortsetzung)

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse (+) Positiver Zusammenhang; (-) negativer Zusammenhang
PRENCIPE/ MARKARIAN/ POZZA (2008)	Italien	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	44 kapitalmarktorientierte Unternehmen für die Jahre 2001 bis 2003. Insgesamt 129 Beobachtungen, davon 69 für Familienunternehmen und 60 für Nicht-Familienunternehmen. Bilanzierung gemäß Italian GAAP	<p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen F&E-Kosten für Familienunternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße (-) • Verschuldung (+) • Anteil an unabhängigen Mitgliedern eines Kontrollgremiums der Familienunternehmen (-) <p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen F&E-Kosten für Nicht-Familienunternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Profitabilität (-) • Veränderung der Profitabilität im Vergleich zu den beiden Vorjahren (-)
MARKARIAN/POZZA/ PRENCIPE (2008)	Italien	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	43 Unternehmen für die Jahre 2001 bis 2003. Insgesamt 86 Beobachtungen. Kapitalmarktorientierte Unternehmen. Bilanzierung gemäß Italian GAAP	<p>Nachgewiesene Determinanten der Höhe an aktivierten eigenen F&E-Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veränderung der Profitabilität im Vergleich zu den beiden Vorjahren (-) • Aktuelle Profitabilität (-) • Wachstumsmöglichkeit (+) • Höhe des aktivierten Betrags im Vorjahr (+) • Positives Ergebnis aufgrund der Aktivierung (+) • Familienunternehmen (-)

Tabelle 17: Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Italien

5.3 Studien zur Relevanz und Verlässlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten

5.3.1 Vorbemerkung zum Konzept der Wertrelevanzforschung

Im Folgenden wird der Stand der Forschung zur Relevanz und Verlässlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten aufgezeigt und diskutiert, um den zweiten Teil der Forschungsfrage 2 zu beantworten. Hierzu erfolgt eine Auseinandersetzung mit den Ergebnissen von Studien, die sich damit beschäftigen, inwieweit Rechnungslegungsinformationen über Forschung und Entwicklung für die Abschlussadressaten entscheidungsnützlich sind. Vor allem sollen anhand der Studien Hinweise darauf gewonnen werden, ob unter dem Aspekt der Entscheidungsnützlichkeits eine Rechnungslegungsnorm ein Verbot, ein Wahlrecht oder eine Pflicht zur Aktivierung von F&E-Kosten vorsehen sollte. Entsprechend Kapitel 5.2 erfolgt die Vorstellung des Forschungsstands wieder systematisiert nach Ländern bzw. den jeweils anzuwendenden Rechnungslegungsnormen.

Die Mehrheit der hier erläuterten empirischen Untersuchungen kann der sog. Wertrelevanzforschung zugeordnet werden. Mit dem Konzept der Wertrelevanzforschung erfolgt eine empirische und kapitalmarktorientierte Operationalisierung der beiden Kriterien Relevanz und Verlässlichkeit, auf die bereits in Kapitel 3.2.2 eingegangen wurde. Eine Prämisse der Wertrelevanzstudien ist es, dass der Aktienkurs von den Erwartungen und Entscheidungen der Kapitalmarktteilnehmer bestimmt wird.⁹⁹⁹ Weiter wird angenommen, dass die Kapitalmarktteilnehmer im Entscheidungsprozess nur solche Informationen berücksichtigen, die sie sowohl als relevant ansehen als auch für verlässlich erachten. Rechnungslegungsdaten gelten im Rahmen der empirischen Untersuchungen dann als wertrelevant, wenn zwischen ihnen und den Aktienkursen oder anderen Größen des Aktienmarkts ein statistisch signifikanter Zusammenhang besteht.¹⁰⁰⁰ Damit können beispielsweise auch zwei unterschiedliche Rechnungslegungsnormen bzw. Bilanzierungsmethoden – wie etwa eine Rechnungslegung, die eine Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten vorsieht, und eine Rechnungslegung, die ein Verbot beinhaltet – miteinander verglichen werden. Der Wertrelevanzforschung zufolge wäre dann z. B. diejenige Rechnungslegungsnorm bzw. Bilanzierungsmethode zu präferieren, deren erzeugte Rechnungslegungsdaten in einem stärkeren statistisch signifikanten Zusammenhang mit den Aktienkursen stehen.

Bei den Wertrelevanztests handelt es sich grundsätzlich um verbundene Tests auf Relevanz und Verlässlichkeit. Ein sich daraus ergebender Nachteil ist die Schwierigkeit, im Falle einer nicht nachgewiesenen Wertrelevanz zu beurteilen, ob dies auf eine zu geringe Relevanz der Rechnungslegungsgröße

⁹⁹⁹ Vgl. WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 118.

¹⁰⁰⁰ Vgl. BARTH/BEAVER/LANDSMAN (2001), S. 79–80; HOLTHAUSEN/WATTS (2001), S. 4; RONEN (2001), S. 242. Siehe hierzu z. B. auch OHLSON (1999) und BARTH (2000). Zu einer Übersicht über die verschiedenen Typen von Wertrelevanzstudien vgl. HOLTHAUSEN/WATTS (2001), S. 5–6.

zurückzuführen ist oder ob die Kapitalmarktteilnehmer der Rechnungslegungsgröße eine zu geringe Verlässlichkeit beimessen.¹⁰⁰¹

Wenngleich Wertrelevanzstudien ein sehr populäres Forschungsgebiet darstellen, werden sie in der Literatur äußerst kontrovers diskutiert und häufig kritisch gesehen. Hierbei werden vor allem ihr Erkenntnisfortschritt bemängelt sowie die in den Studien gezogenen Schlussfolgerungen kritisiert.¹⁰⁰²

Wie aus den vorstehenden Ausführungen hervorgeht, ist das Konzept der Wertrelevanzstudien grundsätzlich nicht anwendbar für eine empirische Untersuchung von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen. Eine Übertragbarkeit der Ergebnisse von Wertrelevanzstudien auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen ist daher nur bedingt möglich. Dennoch sollten die Erkenntnisse bezüglich der Entscheidungsnützlichkeit aktivierter eigener F&E-Kosten, die im Folgenden aus den vorgestellten Wertrelevanzstudien gezogen werden, in der vorliegenden Arbeit nicht unberücksichtigt bleiben. Außerdem dient die nachfolgende Erläuterung der Ergebnisse der Wertrelevanzstudien zur Beantwortung der Frage, inwieweit durch die Möglichkeit zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Informationsfunktion von Abschlüssen grundsätzlich gestärkt werden kann und inwieweit sich die Neuausrichtung im deutschen Handelsrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten anhand bisheriger Forschungsergebnisse rechtfertigen lässt. Schließlich soll mit der vorliegenden Arbeit der Stand der Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten vollumfänglich dargelegt werden, weshalb es geboten ist, auch die Forschungsergebnisse von Studien vorzustellen, die kapitalmarktorientierte Unternehmen und/oder außerhalb von Deutschland ansässige Unternehmen zum Gegenstand hatten.

5.3.2 Untersuchungsergebnisse zur Aktivierungspflicht gemäß den IFRS in Deutschland

5.3.2.1 Die Studie von DINH/SCHULTZE (2011)

Die Studie von DINH/SCHULTZE (2011) beschäftigte sich mit der Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten für deutsche kapitalmarktorientierte Unternehmen. Im Kern wurde der Frage nachgegangen, ob mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten für den Kapitalmarkt wertrelevante Informationen zur Verfügung gestellt werden. Hierzu wurden die 150 größten im HDAX gelisteten Unternehmen für die Jahre 2001 bis 2006 untersucht. Die ausgewerteten Abschlüsse wurden, entsprechend der damaligen Rechtslage, entweder nach HGB, IFRS oder US-GAAP aufgestellt. Die Stichprobe umfasste insgesamt 419 Beobachtungen.¹⁰⁰³

¹⁰⁰¹ Vgl. BARTH/BEAVER/LANDSMAN (2001), S. 81.

¹⁰⁰² Als weiterer Kritikpunkt wird u. a. angeführt, dass es an einer fundierten Theorie zur Erklärung der festgestellten Zusammenhänge fehle. Daneben bezieht sich die Kritik auf die verwendeten ökonometrischen Modelle. Siehe kritisch z. B. HOLTHAUSEN/WATTS (2001), RONEN (2001) sowie auch die Erläuterungen hierzu in RUHNKE/SIMONS (2018), S. 99–100; WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 117–131. Da in der vorliegenden Arbeit keine Wertrelevanzstudie durchgeführt wird, soll auf eine ausführliche Diskussion hierzu verzichtet werden.

¹⁰⁰³ Vgl. DINH/SCHULTZE (2011), S. 257.

Zunächst wurden zwei Stichproben gebildet, in denen jeweils dieselben Unternehmen enthalten waren, jedoch mit unterschiedlichen Rechnungslegungsdaten. Die erste Stichprobe wurde unter der Annahme gebildet, dass keines der Unternehmen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornahm.¹⁰⁰⁴ In der zweiten Stichprobe wurde unter Zugrundelegung verschiedener Prämissen wie z. B. einer fünfjährigen Abschreibungsdauer angenommen, dass alle Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivierten. Für beide Stichproben wurden Regressionen gerechnet, um zu ermitteln, wie gut die Rechnungslegungsdaten die Marktwerte erklären können.

Die Untersuchungsergebnisse ergaben, dass die Erklärungskraft für die Marktwerte in der zweiten Stichprobe – also unter der Annahme, dass eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte – höher war als in der ersten Stichprobe. Die Aktivierung eigener Entwicklungskosten führte somit zu Ergebnissen, die stärker im Zusammenhang mit den Marktwerten standen als die Ergebnisse, die sich ohne eine Aktivierung ergaben. DINH/SCHULTZE (2011) schließen daraus, dass der Informationsgehalt der Abschlüsse durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten erhöht wird und diese daher als wertrelevant betrachtet werden können.¹⁰⁰⁵

5.3.2.2 Die Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016)

In der Studie von DINH/KANG/SCHULTZE (2016)¹⁰⁰⁶ wurde für im HDAX gelistete Unternehmen, die ihren Konzernabschluss nach den IFRS aufstellten, untersucht, inwieweit ein Zusammenhang zwischen aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht.

Die Untersuchungsergebnisse für die gesamte Stichprobe zeigten keinen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten. Dies könnte lt. DINH/KANG/SCHULTZE (2016) darauf zurückzuführen sein, dass die Kapitalmarktteilnehmer die Aktivierung eigener Entwicklungskosten gegebenenfalls mit opportunistischer Bilanzpolitik in Verbindung bringen. Des Weiteren wurde in der Untersuchung ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang zwischen den aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten und den Marktwerten festgestellt. Demnach würde der Kapitalmarkt den aufwandswirksam erfassten Teil der F&E-Kosten als erfolglose Investition ansehen. Entgegen den Erwartungen wurde auch für die gesamten F&E-Kosten, d. h. die aktivierten und die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten in Summe, ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang mit den Marktwerten festgestellt. Daraus könnte geschlossen werden, dass

¹⁰⁰⁴ Vgl. DINH/SCHULTZE (2011), S. 253–254.

¹⁰⁰⁵ Vgl. DINH/SCHULTZE (2011), S. 260–268.

¹⁰⁰⁶ In der Studie wurden auch die Determinanten der Aktivierung von F&E-Kosten untersucht. Die Studienergebnisse hierzu als auch die genaue Beschreibung der Stichprobe der Untersuchung von DINH/KANG/SCHULTZE (2016) wurde bereits in Kapitel 5.2.3.5 vorgestellt.

der Kapitalmarkt F&E-Kosten aufgrund des ungewissen Nutzens von Investitionen in Forschung und Entwicklung eher negativ beurteilt.¹⁰⁰⁷

Anschließend wurden diejenigen Unternehmen untersucht, die mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten Ergebniszielgrößen erreichen konnten. Hierbei zeigte sich ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten. Die Kapitalmarktteilnehmer gehen offensichtlich davon aus, dass diese Unternehmen mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen. Bei der Analyse derjenigen Unternehmen, für die die Aktivierung keine Überschreitung von Ergebniszielgrößen zur Folge hatte, konnte zwar ein positiver, aber statistisch nicht signifikanter Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten festgestellt werden.¹⁰⁰⁸

Im letzten Teil der Studie wurde schließlich untersucht, ob der Kapitalmarkt die Aktivierung eigener Entwicklungskosten für entscheidungsnützlich hält, wenn von den Kapitalmarktteilnehmern kein Zusammenhang mit opportunistischer Bilanzpolitik vermutet wird. Hierfür wurden ausschließlich solche Unternehmen in die Regressionsanalyse einbezogen, die zum einen ein positives Ergebnis auswiesen und zum anderen durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten keine Überschreitung von Ergebniszielgrößen bewirkten. Für diese Teilstichprobe ergab sich ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten. Den Ergebnissen der Untersuchung zufolge nimmt der Kapitalmarkt eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten somit als positives Signal auf, wenn das aktivierende Unternehmen erfolgreich ist und die Aktivierung nicht mit der Absicht erfolgt, Ergebniszielgrößen zu erreichen.¹⁰⁰⁹

5.3.2.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die beiden Untersuchungen von DINH/SCHULTZE (2011) und DINH/KANG/SCHULTZE (2016) für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland zeigen, dass aktivierte eigene Entwicklungskosten zumindest in bestimmten Fällen wertrelevant sein können. Hierfür spricht zum einen, dass – wie die Studie von DINH/SCHULTZE (2011) belegt – die Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu Ergebnissen führt, die stärker im Zusammenhang mit den Marktwerten stehen als die Ergebnisse, die sich ohne eine Aktivierung ergeben.¹⁰¹⁰ DINH/KANG/SCHULTZE (2016) können darüber hinaus zeigen, dass zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten dann ein positiver Zusammenhang besteht, wenn die Unternehmen erfolgreich sind und mit der Aktivierung keine Erreichung von Ergebniszielgrößen bewirkt wird. Außerdem weisen sie nach, dass aktivierte eigene Entwicklungskosten dann in einem negativen Zusammenhang mit den Marktwerten stehen, wenn Unternehmen mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine ergebniszielgrößenorientierte Bi-

¹⁰⁰⁷ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 390–391.

¹⁰⁰⁸ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 390–394.

¹⁰⁰⁹ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 394–395.

¹⁰¹⁰ Vgl. DINH/SCHULTZE (2011), S. 260–268.

lanzpolitik betreiben.¹⁰¹¹ Daraus kann geschlossen werden, dass die Kapitalmarktteilnehmer die bilanzpolitische Intention der Abschlussersteller offenbar durchschauen.

Die Untersuchungsergebnisse verdeutlichen, dass durch eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten wertrelevante Informationen übermittelt werden können. Offensichtlich sind die Kapitalmarktteilnehmer auch in der Lage zu erkennen, ob die Aktivierung aufgrund opportunistischer bilanzpolitischer Ziele erfolgt. Die Studienergebnisse sprechen somit dafür, dass die Einführung einer Möglichkeit zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten – wie sie mit dem BilMoG erfolgte – für die Adressaten von Nutzen ist. Allerdings sind die Ergebnisse nur eingeschränkt auf nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen bzw. deren Adressaten übertragbar, wenngleich es auch für die Adressaten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen möglich ist, zu ermitteln, ob die Abschlussersteller beabsichtigten, mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten Ergebniszielgrößen zu erreichen.

5.3.3 Internationale Untersuchungsergebnisse

5.3.3.1 Untersuchungsergebnisse für Frankreich

5.3.3.1.1 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006)

CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) führten für französische Unternehmen eine Studie zur Wertrelevanz von aktivierten eigenen F&E-Kosten durch.¹⁰¹² Im Untersuchungszeitraum bestand in Frankreich ein Aktivierungswahlrecht für die Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt waren. Mittels zweier Regressionsmodelle wurde sowohl der Zusammenhang zwischen den Rechnungslegungsdaten der Unternehmen und den Aktienpreisen als auch derjenige zwischen der Veränderung der Rechnungslegungsdaten und den Aktienrenditen untersucht. Zu den in die beiden Modellen einfließenden Variablen zählten u. a. die Höhe der aktivierten F&E-Kosten sowie die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten bzw. jeweils die Veränderung der beiden Größen.¹⁰¹³

Als erstes Studienergebnis ließ sich festhalten, dass die Aufnahme der vorstehend genannten Variablen die Erklärungskraft der Modelle verbessern konnte, was darauf hindeutet, dass F&E-bezogene Rechnungslegungsdaten für den Kapitalmarkt grundsätzlich wertrelevant sind. Die Analyse der Regressionskoeffizienten im Aktienpreismodell zeigte allerdings, dass zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Aktienpreisen ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang bestand. Demzufolge wird die Ausübung des Aktivierungswahlrechts vom Kapitalmarkt nicht positiv aufgenommen,

¹⁰¹¹ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016), S. 390–395.

¹⁰¹² In der Studie wurden auch die Determinanten der Aktivierung von F&E-Kosten untersucht. Die Studienergebnisse hierzu sowie die genaue Beschreibung der Stichprobe der Untersuchung von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) finden sich bereits in Kapitel 5.2.4.1.1.

¹⁰¹³ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 48–51.

sondern als negatives Signal gesehen.¹⁰¹⁴ Die Analyse des Aktienrenditemodells führte zu ähnlichen Erkenntnissen. Zwischen der Veränderung der aktivierten F&E-Kosten und den Aktienrenditen bestand ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang. Dagegen konnte je nach Modellspezifikation zwischen der Veränderung der aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten und den Aktienrenditen teilweise ein statistisch schwach signifikanter positiver Zusammenhang festgestellt werden. Aus den Ergebnissen schließen CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), dass in Frankreich eine Aktivierung von eigenen F&E-Kosten von den Investoren nicht goutiert, sondern als Hinweis auf eine opportunistische Bilanzpolitik gesehen wird.¹⁰¹⁵

5.3.3.1.2 Die Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011)

In der Studie von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) wurde untersucht, ob dem französischen Kapitalmarkt durch die Entscheidung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten nützliche Informationen über die zukünftige Erfolgserfolgsentwicklung des Unternehmens übermittelt werden.¹⁰¹⁶ Der zukünftige Erfolg wurde anhand der zukünftigen Umsatzsteigerungen, der zukünftigen Ergebnisse, der zukünftigen Aktienpreise und der zukünftigen Aktienrenditen gemessen.¹⁰¹⁷

Die Entscheidung für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts hat ggf. den unerwünschten Nebeneffekt, dass auch interne Unternehmensinformationen – z. B. an Konkurrenten – preisgegeben werden. Aufgrund dieser Tatsache und unter der Annahme, dass alle Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht ausüben, tatsächlich alle Aktivierungsvoraussetzungen erfüllen, kann lt. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) davon ausgegangen werden, dass aktivierte F&E-Kosten den zukünftigen Erfolg besser vorhersagen können als aufwandswirksam erfasste F&E-Kosten.¹⁰¹⁸ Die Studienergebnisse zeigten allerdings, dass sowohl hinsichtlich der zukünftigen Umsatzsteigerungen und Unternehmensergebnisse als auch hinsichtlich der zukünftigen Aktienpreise und Aktienrenditen jeweils kein statistisch signifikanter Zusammenhang mit den aktivierten F&E-Kosten bestand.¹⁰¹⁹ Da sich die Erwartungen nicht bestätigten, sehen CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) in den Untersuchungsergebnissen ein Indiz dafür, dass die untersuchten Unternehmen das Wahlrecht opportunistisch zur bilanzpolitischen Beeinflussung ihrer Ergebnisse ausübten oder dass sich die Vorhersagen der Unternehmen über den Erfolg ihrer F&E-Investitionen als ungenau herausstellten. Die Unternehmen können mittels der Entscheidung zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts für F&E-Kosten den Adressa-

¹⁰¹⁴ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 51–53.

¹⁰¹⁵ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 53–55.

¹⁰¹⁶ Auch in dieser Studie wurden zusätzlich die Determinanten der Aktivierung von F&E-Kosten untersucht. Die Ergebnisse hierzu sowie die genaue Beschreibung der Stichprobe der Untersuchung von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) finden sich bereits in Kapitel 5.2.4.1.2.

¹⁰¹⁷ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 145–146.

¹⁰¹⁸ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 149.

¹⁰¹⁹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 155–162.

ten offensichtlich keine verlässlichen Informationen über den zukünftigen Erfolg der Unternehmen zur Verfügung stellen.¹⁰²⁰

5.3.3.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Für den französischen Raum liefern die Ergebnisse der beiden Studien von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006) und CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011) jeweils deutliche Argumente gegen ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten. So zeigen CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), dass aktivierte F&E-Kosten zwar wertrelevant sind, jedoch in einem negativen Zusammenhang mit den Aktienpreisen stehen.¹⁰²¹ Der Kapitalmarkt sieht in der Aktivierung von F&E-Kosten demnach ein negatives Signal. Des Weiteren belegen die Untersuchungsergebnisse von CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), dass eine Aktivierung von F&E-Kosten weder mit zukünftigen Umsatzsteigerungen, Ergebnissen, Aktienpreisen oder Aktienrenditen zusammenhängt.¹⁰²² Durch die Entscheidung zur Aktivierung von F&E-Kosten können demnach keine verlässlichen Informationen über den zukünftigen Erfolg der Unternehmen übermittelt werden.

Die Ergebnisse der beiden Studien für den französischen Raum sind hinsichtlich der Übertragbarkeit auf die Bilanzierung nach HGB aus zwei Gründen besonders von Interesse. Erstens ähnelt der deutsche Kapitalmarkt eher dem französischen als dem US-amerikanischen oder britischen Kapitalmarkt. Frankreich zählt wie Deutschland zu den sog. Code-Law-Ländern, wohingegen die USA und Großbritannien sog. Case-Law-Länder sind.¹⁰²³ Zweitens bestand für die untersuchten Unternehmen ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, sodass die untersuchte Rechtslage der des heutigen HGB entspricht. Vor dem Hintergrund der Studienergebnisse für den französischen Kapitalmarkt scheint die Entscheidung des deutschen Gesetzgebers, im Rahmen des BilMoG ein Aktivierungswahlrecht im HGB einzuführen, insofern bedenklich.

5.3.3.2 Untersuchungsergebnisse für Großbritannien

5.3.3.2.1 Die Studie von OSWALD/ZAROWIN (2007)

OSWALD/ZAROWIN (2007) untersuchten für den britischen Raum den Zusammenhang zwischen dem Bilanzierungsverhalten im F&E-Bereich und dem Informationsgehalt der Aktienkurse.¹⁰²⁴ Im Untersu-

¹⁰²⁰ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 149 und S. 155 sowie S. 162.

¹⁰²¹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006), S. 51–53.

¹⁰²² Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011), S. 155–162.

¹⁰²³ Ähnlich beispielsweise auch TRAN (2011), S. 541.

¹⁰²⁴ Zuvor wurden die Gründe, weshalb sich Unternehmen in Großbritannien für oder gegen eine Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten entscheiden, analysiert. Siehe Kapitel 5.2.4.2.1 zu den Ergebnissen dieses Teils der Studie und zur Beschreibung der Stichprobe.

chungszeitraum besaßen die Unternehmen in Großbritannien ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten.¹⁰²⁵ Als Informationsgehalt des Aktienkurses wurde in der Untersuchung erfasst, inwieweit Informationen über zukünftige Gewinne bereits im aktuellen Aktienkurs enthalten waren. Ermittelt wurde als Messgröße hierfür der sog. Future Earnings Response Coefficient (FERC). Der FERC entspricht dem Parameterwert für das Ergebnis je Aktie des folgenden Geschäftsjahrs in einer Regression der aktuellen Aktienrenditen auf die aktuellen und zukünftigen Ergebnisse. Unternehmen, deren Aktienrendite mehr Informationen über zukünftige Ergebnisse widerspiegelt, haben demnach einen Aktienkurs mit einem höheren FERC und damit mit einem höheren Informationsgehalt.¹⁰²⁶

Die Untersuchungsergebnisse belegten, dass eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten einen höheren Future Earnings Response Coefficient zur Folge hatte. Die Aktienkurse von Unternehmen, die sich für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, besaßen demnach einen höheren Informationsgehalt und spiegelten mehr Informationen über zukünftige Gewinne wider als die Aktienkurse von Unternehmen, die sämtliche F&E-Kosten sofort aufwandswirksam erfassten.¹⁰²⁷

5.3.3.2.2 Die Studie von OSWALD (2008)

In der Studie von OSWALD (2008) wurde die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten für Unternehmen in Großbritannien untersucht, die im Untersuchungszeitraum ein Aktivierungswahlrecht besaßen.¹⁰²⁸ Für die Untersuchung wurden zunächst sämtliche Unternehmen, die sich für die Ausübung des Wahlrechts entschieden hatten, so dargestellt bzw. deren Rechnungslegungsdaten so aufbereitet, als ob sie keine Aktivierung vorgenommen hätten. Umgekehrt wurden die Unternehmen, die keine Aktivierung vorgenommen hatten, so dargestellt, als ob sie von dem Aktivierungswahlrecht Gebrauch gemacht hätten. Dazu wurde für Letztere ein hypothetischer Betrag ermittelt, den sie bei Ausübung des Wahlrechts möglicherweise aktiviert hätten.¹⁰²⁹ Anschließend wurde die Erklärungskraft der unterschiedlichen Rechnungslegungsdaten für die Aktienkurse und Aktienrenditen untersucht.

Die Studienergebnisse zeigten zwar, dass bei den Unternehmen, für die eine hypothetische Aktivierung vorgenommen wurde, die Wertrelevanz der Rechnungslegungsdaten gesteigert werden konnte, allerdings waren die Veränderungen ökonomisch gesehen größtenteils als gering anzusehen. Auch im umgekehrten Fall, in dem diejenigen Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, so dargestellt wurden, als ob sie sämtliche F&E-Kosten aufwandswirksam erfasst hätten, konnte keine

¹⁰²⁵ Siehe hierzu im Detail Kapitel 5.2.4.2.

¹⁰²⁶ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 704 und S. 708–709.

¹⁰²⁷ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 719–721.

¹⁰²⁸ In einem ersten Teil der Studie wurden zuvor die Determinanten der Entscheidung zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten analysiert. Siehe zu den Ergebnissen dieses Teils der Studie sowie zur Beschreibung der Stichprobe der Untersuchung Kapitel 5.2.4.2.2.

¹⁰²⁹ Vgl. OSWALD (2008), S. 8.

wesentliche Veränderung der Wertrelevanz festgestellt werden.¹⁰³⁰ OSWALD (2008) sieht in den Studienergebnissen einen Beleg dafür, dass sich die Unternehmen für diejenige Bilanzierungsmethode entscheiden, die dazu dient, die vorhandenen internen Informationen bestmöglich an die Adressaten zu übermitteln.¹⁰³¹

5.3.3.2.3 Die Studie von TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011)

TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011) untersuchten die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten für britische Unternehmen nach der verpflichtenden Umstellung auf die IFRS im Jahr 2005. Während bis zur IAS-Verordnung in Großbritannien ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bestand, müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen seit der Umstellung auf die IFRS eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktivieren – sofern sämtliche Aktivierungskriterien nach IAS 38 erfüllt sind. Die Stichprobe der Untersuchung umfasste 418 Beobachtungen von kapitalmarktorientierten Unternehmen mit F&E-Aktivitäten für die Jahre 2005 bis 2007.¹⁰³²

Die Untersuchungsergebnisse zeigten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten. Daraus lässt sich ableiten, dass die von den britischen Unternehmen entsprechend den IFRS aktivierten eigenen Entwicklungskosten wertrelevant sind. Das heißt, der Kapitalmarkt geht davon aus, dass diese Unternehmen über erfolversprechende F&E-Projekte mit zukünftigem ökonomischem Nutzen verfügen. Darüber hinaus wurde ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang zwischen den aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten und den Marktwerten festgestellt. Demzufolge sieht der Kapitalmarkt in F&E-Kosten, die aufwandswirksam erfasst werden, eine erfolglose Investition in Forschung und Entwicklung, aus der sich voraussichtlich kein zukünftiger ökonomischer Nutzen erzielen lässt.¹⁰³³ TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011) folgern aus ihrer Studie, dass der Wechsel von den UK-GAAP auf die IFRS für britische Unternehmen zu begrüßen sei.¹⁰³⁴

5.3.3.2.4 Die Studie von SHAH/LIANG/AKBAR (2013)

Die Untersuchung von SHAH/LIANG/AKBAR (2013) beschäftigte sich mit der Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten in Großbritannien vor und nach der Umstellung auf die IFRS. Wie bereits erläutert, besaßen kapitalmarktorientierte Unternehmen in Großbritannien bis 2005 gemäß UK-GAAP ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten, wohingegen seit der Umstellung auf die IFRS gemäß IAS 38 eine Aktivierungspflicht besteht. Die Wertrelevanz wurde ermittelt, indem der

¹⁰³⁰ Vgl. OSWALD (2008), S. 18–21.

¹⁰³¹ Vgl. OSWALD (2008), S. 22.

¹⁰³² Vgl. TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011), S. 957–958 und S. 962–963.

¹⁰³³ Vgl. TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011), S. 963–965.

¹⁰³⁴ Vgl. TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011), S. 963–965.

Zusammenhang zwischen den Rechnungslegungsdaten der Unternehmen und den Marktwerten gemessen wurde. Die Stichprobe umfasste 8.227 Beobachtungen britischer kapitalmarktorientierter Unternehmen für die Jahre 2001 bis 2011.¹⁰³⁵

Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass die aktivierten eigenen Entwicklungskosten über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet in einem statistisch signifikanten positiven Zusammenhang mit den Marktwerten standen und damit wertrelevant waren. SHAH/LIANG/AKBAR (2013) folgern daraus, dass die Investoren eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten positiv wahrnehmen und mit erfolgversprechenden F&E-Projekten in Verbindung bringen. Demgegenüber konnte für die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten keine Wertrelevanz festgestellt werden, was den Autoren der Studie zufolge dafür spricht, dass der Kapitalmarkt diesen Teil der F&E-Kosten mit erfolglosen F&E-Projekten in Verbindung bringt.¹⁰³⁶ Bei einem Vergleich der Zeiträume vor und nach der Umstellung auf die IFRS konnte festgestellt werden, dass die aktivierten eigenen Entwicklungskosten nur für die Jahre 2001 bis 2004 in einem statistisch signifikanten positiven Zusammenhang mit den Marktwerten der Unternehmen standen. Für die Jahre 2005 bis 2011 konnte hinsichtlich der aktivierten eigenen Entwicklungskosten kein statistisch signifikanter Zusammenhang festgestellt werden. Demzufolge sind gemäß UK-GAAP aktivierte eigene Entwicklungskosten wertrelevant, wohingegen gemäß den IFRS aktivierte eigene Entwicklungskosten keine Wertrelevanz aufweisen.¹⁰³⁷

SHAH/LIANG/AKBAR (2013) sehen in den Untersuchungsergebnissen einen Beleg dafür, dass ein Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten – entsprechend der Rechtslage vor der Umstellung auf die IFRS in Großbritannien – zur Übermittlung unternehmensinterner Informationen an die Abschlussadressaten besser geeignet ist, als eine Aktivierungspflicht, wie sie seit der Umstellung auf die IFRS besteht.¹⁰³⁸

5.3.3.2.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die Studien zur Wertrelevanz eigener Entwicklungskosten in Großbritannien liefern mehrheitlich einen Beleg dafür, dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten grundsätzlich als Instrument zur Übermittlung wertrelevanter Informationen genutzt und vom Kapitalmarkt positiv beurteilt wird. Die diesbezüglichen Studienergebnisse sind für die vorliegende Arbeit von besonderer Bedeutung, da die untersuchten Unternehmen in Großbritannien bis zu der Umstellung auf die IFRS ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten besaßen, sodass die untersuchte Rechtslage der des heutigen HGB entspricht. Eine solche Möglichkeit zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten wäre den Untersuchungsergebnissen zufolge einem strikten Aktivierungsverbot, wie es im HGB vor der BilMoG-Umstellung bestand, im Hinblick auf die Wertrelevanz vorzuziehen. So können OSWALD/ZAROWIN

¹⁰³⁵ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 158 und S. 163–164.

¹⁰³⁶ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 165.

¹⁰³⁷ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 165–167.

¹⁰³⁸ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 168.

(2007) für den Zeitraum vor der IFRS-Umstellung nachweisen, dass der Informationsgehalt der Aktienkurse bei Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht ausüben, höher ist als bei Unternehmen, die ihre F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam erfassen.¹⁰³⁹ Auch die Studie von SHAH/LIANG/AKBAR (2013) kann die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten nachweisen, wohingegen aufwandswirksam erfasste F&E-Kosten ihren Studienergebnissen nach nicht wertrelevant sind. Vom Kapitalmarkt wird demnach eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten positiv wahrgenommen und mit erfolversprechenden F&E-Projekten in Verbindung gebracht.¹⁰⁴⁰

Für den Zeitraum nach der Umstellung von einem Aktivierungswahlrecht auf eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten gemäß IAS 38, belegen TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011) für den britischen Raum, dass die aktivierten eigenen Entwicklungskosten wertrelevant sind. Zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht der Untersuchung zufolge ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang. Dagegen stehen die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten in einem statistisch signifikanten negativen Zusammenhang mit den Marktwerten.¹⁰⁴¹ Aufgrund ihrer Studienergebnisse sprechen sich TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011) für eine Pflicht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aus und kommen außerdem zum Schluss, dass eine solche Aktivierungspflicht einem Aktivierungswahlrecht vorzuziehen sei.¹⁰⁴² Vor dem Hintergrund dieser Studienergebnisse ist, wie bereits auf der Basis anderer Studienergebnisse, die Entscheidung des deutschen Gesetzgebers, die zunächst angedachte Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten durch ein Aktivierungswahlrecht zu ersetzen, eher kritisch zu sehen. Im Gegensatz dazu können jedoch SHAH/LIANG/AKBAR (2013) ebenfalls für den Zeitraum nach der IFRS-Umstellung keine Wertrelevanz von aktivierten eigenen Entwicklungskosten nachweisen.¹⁰⁴³ Dies ist insofern von besonderer Bedeutung, als die Autoren in ihrer Studie für den Zeitraum, in dem noch ein Aktivierungswahlrecht bestand, die Wertrelevanz von aktivierten eigenen Entwicklungskosten belegen können. Diesen Studienergebnissen zufolge lassen sich somit mittels eines Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher wertrelevante Informationen übermitteln als durch eine Aktivierungspflicht. Die Studie von SHAH/LIANG/AKBAR (2013) liefert damit Argumente, die die Einführung eines Aktivierungswahlrechts anstatt einer Aktivierungspflicht im HGB rechtfertigen.

¹⁰³⁹ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007), S. 719–721.

¹⁰⁴⁰ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 165–167.

¹⁰⁴¹ Vgl. TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011), S. 963–965.

¹⁰⁴² Vgl. TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011), S. 963–965.

¹⁰⁴³ Vgl. SHAH/LIANG/AKBAR (2013), S. 165–167.

5.3.3.3 Untersuchungsergebnisse für die USA

5.3.3.3.1 Die Studie von LEV/SOUGIANNIS (1996)

Ausgangspunkt für die Untersuchung von LEV/SOUGIANNIS (1996) war das seit 1975 nach SFAS 2 bzw. inzwischen ASC 730-10-25-1 bestehende grundsätzliche Verbot einer Aktivierung eigener F&E-Kosten nach US-GAAP. Das Verbot wurde vom FASB u. a. damit begründet, dass in bisherigen Studien kein Zusammenhang zwischen aktivierten F&E-Kosten und einem mit diesen verbundenen zukünftigen Nutzen – gemessen anhand von zukünftigen Umsätzen, Ergebnissen oder Marktanteilen – nachgewiesen werden konnte.¹⁰⁴⁴ Um die Wertrelevanz von F&E-Kosten zu testen, wurden in der Studie von LEV/SOUGIANNIS (1996) 2.600 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, die über F&E-Kosten berichteten, für die Jahre 1976 bis 1991 untersucht.¹⁰⁴⁵ Da aufgrund des Aktivierungsverbots keine F&E-Kosten in den untersuchten Abschlüssen aktiviert werden durften, wurde in der Studie eine fiktive Aktivierung vorgenommen. Die fiktiven aktivierten F&E-Kosten wurden geschätzt, indem, u. a. anhand von vergangenen Rechnungslegungsdaten, der Zusammenhang zwischen den F&E-Kosten und den Ergebnissen der Unternehmen in den Folgeperioden berechnet wurde. Mittels dieser Schätzergebnisse wurden im Anschluss das Eigenkapital und das Ergebnis der Unternehmen angepasst, in Abhängigkeit von den jeweils geschätzten aktivierten F&E-Kosten.¹⁰⁴⁶

Die Ergebnisse der Studie zeigten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen der zuvor erläuterten Korrekturgröße, also der Differenz aus den berichteten und angepassten Ergebnissen, und den Aktienkursen sowie den Aktienrenditen. Daraus folgern LEV/SOUGIANNIS (1996), dass die F&E-Kosten insgesamt sowie die fiktiv aktivierten F&E-Kosten für die Investoren wertrelevante Informationen darstellen.¹⁰⁴⁷ Auch zwischen den fiktiv aktivierten F&E-Kosten und den zukünftigen Aktienrenditen konnte ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang nachgewiesen werden. LEV/SOUGIANNIS (1996) sehen darin einen Hinweis darauf, dass die aktuellen Aktienkurse bei einem Aktivierungsverbot den zukünftigen Nutzen aus den F&E-Investitionen möglicherweise nicht vollumfänglich wiedergeben. Eine Aktivierung von eigenen F&E-Kosten würde demnach – entgegen der Auffassung des FASB – den Adressaten sehr wohl verlässliche und relevante Informationen zur Verfügung stellen.¹⁰⁴⁸

¹⁰⁴⁴ Siehe hierzu auch die Ausführungen in LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 108.

¹⁰⁴⁵ Vgl. LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 112–113.

¹⁰⁴⁶ Vgl. LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 110–123.

¹⁰⁴⁷ Vgl. LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 123–128.

¹⁰⁴⁸ Vgl. LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 129–134.

5.3.3.3.2 Die Studie von ABOODY/LEV (1998)

In der Studie von ABOODY/LEV (1998) wurde die Wertrelevanz aktivierter eigener Kosten für die Softwareentwicklung in den USA untersucht.¹⁰⁴⁹ Für die untersuchten Unternehmen bestand nach SFAS 86 i. V. m. SOP 98-1 bzw. heute ASC 350-40 und ASC 985-20 für F&E-Kosten im Bereich Softwareentwicklung eine Aktivierungspflicht bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen. Um die Wertrelevanz zu ermitteln, wurde jeweils der Zusammenhang zwischen verschiedenen mit der Bilanzierung der Softwarekosten zusammenhängenden Variablen – wie etwa der Veränderung der aktivierten Kosten für Softwareentwicklung und der Veränderung der Kosten für Softwareentwicklung bei den Unternehmen, die keine Aktivierung vornahmen – und den jährlichen Aktienrenditen, den Aktienkursen sowie den zukünftigen Ergebnissen untersucht.¹⁰⁵⁰

Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass die Veränderung der jährlich aktivierten Kosten für Softwareentwicklung einen statistisch signifikanten positiven Einfluss auf die Aktienrenditen hatte. Dagegen bestand zwischen der Veränderung der jährlichen Kosten für Softwareentwicklung bei den Unternehmen, die keine Kosten aktivierten, und den Aktienrenditen kein statistisch signifikanter Zusammenhang. Des Weiteren konnte zwischen den aktivierten Kosten für Softwareentwicklung und den Aktienkursen ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang festgestellt werden.¹⁰⁵¹ Schließlich wurde nachgewiesen, dass zwischen der Veränderung der jährlich aktivierten Beträge für Softwareentwicklung und der Veränderung der Ergebnisse der Unternehmen im Folgejahr ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang bestand. Der Zusammenhang zwischen der Veränderung der jährlichen Kosten für Softwareentwicklung bei den Unternehmen, die keine Kosten aktivierten, und der Veränderung der Unternehmensergebnisse im Folgejahr war zwar ebenfalls positiv, jedoch mit einem geringeren Koeffizienten.¹⁰⁵² Die Ergebnisse der Studie von ABOODY/LEV (1998) sind daher als Nachweis für die Wertrelevanz aktivierter eigener Kosten für die Softwareentwicklung zu werten.

5.3.3.3.3 Die Studie von HEALY/MYERS/HOWE (2002)

HEALY/MYERS/HOWE (2002) untersuchten die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung mittels Simulationen, um das Problem zu umgehen, dass nach US-GAAP grundsätzlich ein Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten besteht. Sie nutzten hierfür eine Monte-Carlo-Simulation, die sie auf ein F&E-Programm zur Entwicklung und Vermarktung von Medikamenten anwendeten. Aufbauend

¹⁰⁴⁹ Zuvor erfolgte in der Studie eine Untersuchung der Determinanten der Aktivierung von Kosten für Softwareentwicklung. Siehe zu den Ergebnissen hierzu und zur Beschreibung der Stichprobe die Ausführungen in Kapitel 5.2.4.3.2.

¹⁰⁵⁰ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 170–173.

¹⁰⁵¹ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 173–177.

¹⁰⁵² Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 177–180.

auf Datensätzen vorangegangener Studien wurden Rechnungslegungsdaten für 500 Unternehmen der Pharmaindustrie über 32 Jahre modelliert.¹⁰⁵³

Im Kern der Untersuchung wurden drei verschiedene Methoden zur Bilanzierung von F&E-Kosten simuliert und miteinander verglichen. Hierbei handelte es sich um die Cash-Expense Method, die Full-Cost Method und die Successful-Efforts Method. Bei der Cash-Expense Method wurden sämtliche Kosten für F&E-Projekte aufwandswirksam erfasst. Diese Bilanzierungsmethode entsprach somit grundsätzlich dem US-amerikanischen Regelwerk und dem deutschen HGB vor der BilMoG-Umstellung. Demgegenüber sahen die Full-Cost Method und die Successful-Efforts Method eine Aktivierung von F&E-Kosten ab der ersten klinischen Testphase und eine anschließende Abschreibung vor. Im Gegensatz zur Full-Cost Method war bei der Successful-Efforts Method zwingend eine außerplanmäßige Abschreibung in voller Höhe erforderlich, sofern das Medikament eine nachfolgende Phase im Entwicklungsprogramm nicht erreichte.¹⁰⁵⁴ Für alle drei Bilanzierungsmethoden wurde der Zusammenhang zwischen der Rentabilität eines Unternehmens und den verschiedenen Rechnungslegungsdaten, die für die jeweils untersuchte Bilanzierungsmethode erzeugt wurden, untersucht.

Die Untersuchungsergebnisse zeigten, dass zwischen den Rechnungslegungsdaten der Successful-Efforts-Method-Bilanzierungsmethode und den Aktienrenditen der stärkste Zusammenhang zu beobachten war. Außerdem wies das Regressionsmodell für diese Bilanzierungsmethode die höchste Erklärungskraft auf. HEALY/MYERS/HOWE (2002) konnten außerdem zeigen, dass die Regressionsergebnisse auch dann relativ robust blieben, wenn als bilanzpolitische Maßnahme der Manager das Hinauszögern von außerplanmäßigen Abschreibungen in dem Modell berücksichtigt wurde.¹⁰⁵⁵ Dieses Ergebnis spricht also für eine Rechnungslegungsnorm, die die Aktivierung eigener F&E-Kosten ermöglicht. Bei der Cash-Expense Method dagegen wurden die niedrigsten Korrelationen festgestellt. Demzufolge wäre ein Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten, wie es vor der BilMoG-Umstellung im deutschen HGB bestand, für die Übermittlung wertrelevanter Informationen an die Abschlussadressaten am ungeeignetsten. Die Studie liefert somit deutliche Hinweise auf die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung.

5.3.3.3.4 Die Studie von CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003)

CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003) untersuchten in ihrer Studie die Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten ebenfalls mittels Simulationen. Hierbei wurden verschiedene Methoden der Bilanzierung von F&E-Kosten einander gegenübergestellt und dahingehend verglichen, inwieweit die Aktienkurse durch die jeweiligen Rechnungslegungsdaten, wie sie für jede untersuchte Bilanzierungsmethode erzeugt wurden, erklärt werden können. In diesem Zusammenhang wurde ins-

¹⁰⁵³ Vgl. HEALY/MYERS/HOWE (2002), S. 677–688.

¹⁰⁵⁴ Vgl. HEALY/MYERS/HOWE (2002), S. 678.

¹⁰⁵⁵ Vgl. HEALY/MYERS/HOWE (2002), S. 696–704.

besondere der Frage nachgegangen, in welchem Ausmaß eingeräumte Ermessensspielräume bei der Bilanzierung eigener F&E-Kosten nützlich sind. Die Stichprobe beinhaltete 14.573 Beobachtungen für die Jahre 1986 bis 2000. Untersucht wurden US-amerikanische Unternehmen.¹⁰⁵⁶

Als erste Bilanzierungsmethode wurde die sofortige aufwandswirksame Erfassung sämtlicher F&E-Kosten untersucht. Nach SFAS 2 bzw. heute ASC 730-10-25-1 bestand für die Stichprobenunternehmen im Untersuchungszeitraum eine solche Pflicht. Für die Unternehmen ergaben sich somit keine Ermessensspielräume bei der Bilanzierung von F&E-Kosten. Die weiteren zwei untersuchten Bilanzierungsmethoden – die simuliert wurden – ließen eine Aktivierung von F&E-Kosten zu und unterschieden sich nur hinsichtlich der Abschreibungsdauer sowie dahingehend, ob die Abschreibungsdauer fest vorgegeben war oder hierbei Ermessensspielräume bestanden.¹⁰⁵⁷

Die Studienergebnisse zeigten, dass die Aktienkurse besser durch die erzeugten Rechnungslegungsdaten erklärt werden konnten, wenn eine Möglichkeit zur Aktivierung von F&E-Kosten bestand, als wenn die Bilanzierungsmethode eine sofortige aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten vorschrieb. Außerdem konnte nachgewiesen werden, dass die Erklärungskraft der für jede Bilanzierungsmethode untersuchten Modelle mit zunehmenden Ermessensspielräumen bei der Bilanzierung von F&E-Kosten stieg. Schließlich wurde festgestellt, dass die Studienergebnisse robust gegenüber bilanzpolitischen Maßnahmen waren. CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003) sehen darin einen Nachweis, dass durch die Einräumung von mehr Ermessensspielräumen bei der Bilanzierung von F&E-Kosten den Adressaten zusätzliche entscheidungsnützliche Informationen übermittelt werden können.¹⁰⁵⁸

5.3.3.3.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die vorgestellten Studien für die USA können ausnahmslos die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung nachweisen. Den Studien zufolge wären aus Sicht des Kapitalmarkts die Möglichkeit zur Aktivierung eigener F&E-Kosten und das Einräumen bestimmter sich daraus ergebender Ermessensspielräume zu befürworten.

Während ABOODY/LEV (1998) in ihrer Studie Unternehmen untersuchten, die unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit zur Aktivierung von Kosten für die Softwareentwicklung besaßen, nahmen LEV/SOUGIANNIS (1996) eine fiktive Aktivierung von F&E-Kosten vor, da diese für die untersuchten Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes untersagt war. In beiden Studien kann die Wertrelevanz von F&E-Kosten bzw. von Kosten für die Softwareentwicklung und deren Aktivierung belegt werden. So weisen LEV/SOUGIANNIS (1996) einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen der Differenz aus den beiden Ergebnissen mit und ohne fiktive Aktivierung von F&E-

¹⁰⁵⁶ Vgl. CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003), S. 79 und S. 87.

¹⁰⁵⁷ Vgl. CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003), S. 88–94.

¹⁰⁵⁸ Vgl. CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003), S. 94–99 sowie S. 100–105.

Kosten und den Aktienkursen sowie den Aktienrenditen nach. Außerdem zeigt die Studie einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den fiktiv aktivierten F&E-Kosten und den zukünftigen Aktienrenditen.¹⁰⁵⁹ Die Studienergebnisse von ABOODY/LEV (1998) belegen einen positiven Zusammenhang zwischen den aktivierten Kosten für Softwareentwicklung und den Aktienkursen. Daneben wird ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der Veränderung der jährlich aktivierten Kosten für Softwareentwicklung und den Aktienrenditen sowie der Veränderung der Ergebnisse der Unternehmen im Folgejahr nachgewiesen.¹⁰⁶⁰

HEALY/MYERS/HOWE (2002) und CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003) begegneten der Schwierigkeit, den Nutzen einer Aktivierung von eigenen F&E-Kosten bei einem bestehenden Aktivierungsverbot, wie nach US-GAAP, zu untersuchen, mit Hilfe von Simulationen. Beide Studien kommen zu ähnlichen Ergebnissen. So zeigen sowohl HEALY/MYERS/HOWE (2002) als auch CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003), dass durch eine Aktivierungspflicht Rechnungslegungsdaten erzeugt werden, die die Aktienrenditen bzw. die Aktienkurse der Unternehmen besser erklären als die Rechnungslegungsdaten, die erzeugt werden, wenn für die Unternehmen ein Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten besteht.¹⁰⁶¹ Aus den Ergebnissen der beiden Studien lässt sich somit schließen, dass eine Aktivierung von F&E-Kosten bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen sowie deren planmäßige und – sofern erforderlich – außerplanmäßige Abschreibung offensichtlich am besten dazu geeignet sind, dem Kapitalmarkt entscheidungsnützliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Eine entsprechende Aktivierungspflicht sehen beispielsweise die IFRS vor. Fraglich ist allerdings, ob die nachgewiesenen Argumente für eine Aktivierung eigener F&E-Kosten auch dann gelten, wenn die Aktivierung von F&E-Kosten unter Ausübung eines Wahlrechts erfolgt – wie es das HGB seit der Umstellung auf das BilMoG vorsieht. Daneben gilt es zu berücksichtigen, dass die Schlussfolgerungen der Studien nicht ohne Weiteres auf die Bilanzierung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen übertragen werden können.

5.3.3.4 Untersuchungsergebnisse für Australien und Kanada

5.3.3.4.1 Die Studie von AHMED/FALK (2006)

In der Studie von AHMED/FALK (2006) wurde die Wertrelevanz von aktivierten eigenen F&E-Kosten für australische Unternehmen untersucht. Im Untersuchungszeitraum bestand für Unternehmen in Australien unter bestimmten Voraussetzungen eine Pflicht zur Aktivierung von F&E-Kosten. Die Stichprobe setzte sich aus 1.172 Beobachtungen von 347 Unternehmen für den Untersuchungszeitraum 1992 bis 1999 zusammen. Die Wertrelevanz wurde sowohl anhand des Zusammenhangs zwischen der Aktivierung von F&E-Kosten und den Aktienrenditen als auch anhand des Zusammenhangs zwischen der

¹⁰⁵⁹ Vgl. LEV/SOUGIANNIS (1996), S. 123–134.

¹⁰⁶⁰ Vgl. ABOODY/LEV (1998), S. 173–180.

¹⁰⁶¹ Vgl. HEALY/MYERS/HOWE (2002), S. 696–704; CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003), S. 94–99.

Aktivierung von F&E-Kosten und den zukünftigen Ergebnissen gemessen. Darüber hinaus erfolgte ein Vergleich von drei verschiedenen Bilanzierungsmethoden hinsichtlich ihrer Wertrelevanz.¹⁰⁶²

Für das erste Regressionsmodell wurden die Rechnungslegungsdaten der Unternehmen verwendet, die F&E-Kosten aktivierten. Für das zweite Modell wurden diese Rechnungslegungsdaten so angepasst, als ob die Unternehmen alle F&E-Kosten sofort aufwandswirksam erfasst hätten. In das dritte Modell flossen die Rechnungslegungsdaten der Unternehmen ein, die ihre F&E-Kosten vollständig aufwandswirksam erfassten.¹⁰⁶³

Die Untersuchungsergebnisse zeigten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Aktienkursen. Des Weiteren belegten die Ergebnisse der Untersuchung, dass die Rechnungslegungsdaten des ersten Regressionsmodells die Aktienrendite besser erklären konnten als die des dritten Regressionsmodells. Die Erklärungskraft des dritten Regressionsmodells war wiederum höher als die des zweiten Regressionsmodells. Aktivierte F&E-Kosten wiesen also eine höhere Wertrelevanz auf als aufwandswirksam erfasste F&E-Kosten. Daneben konnte herausgefunden werden, dass zwischen der Veränderung der aktivierten F&E-Kosten und zukünftigen Ergebnissen ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang bestand. Für die Veränderung der aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten konnte dagegen kein statistisch signifikanter Zusammenhang mit den zukünftigen Ergebnissen festgestellt werden. AHMED/FALK (2006) schließen aus den Untersuchungsergebnissen, dass der Kapitalmarkt die verpflichtend aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten als am wenigsten entscheidungsnützlich beurteilt. Außerdem kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass die Entscheidung des Managements über die gewählte Methode zur Bilanzierung von F&E-Kosten von den Kapitalmarktteilnehmern als glaubwürdig angesehen wird.¹⁰⁶⁴ Aus ihren Untersuchungsergebnissen leiten die Autoren des Weiteren ab, dass durch die Entscheidungsmöglichkeit der Manager, die Kosten für erfolgversprechende F&E-Projekte zu aktivieren und sie im Falle von Erfolglosigkeit später wieder aufwandswirksam zu erfassen, interne wertrelevante Informationen an die Rechnungslegungsadressaten übermittelt werden. Die Informationsasymmetrien zwischen Managern und Vertragspartnern könnten demnach durch eine Aktivierung eigener F&E-Kosten abgebaut werden.¹⁰⁶⁵ Die Ergebnisse der Studie sind daher als Argument für ein Wahlrecht oder eine Pflicht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten und gegen eine verpflichtende aufwandswirksame Erfassung von F&E-Kosten zu werten.

5.3.3.4.2 Die Studie von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001)

In der Untersuchung von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), die sich mit der Aktivierung von F&E-Kosten in Kanada und Australien beschäftigte, wurde u. a. untersucht, inwieweit aktivierte F&E-Kosten

¹⁰⁶² Vgl. AHMED/FALK (2006), S. 238–245.

¹⁰⁶³ Vgl. AHMED/FALK (2006), S. 238–239.

¹⁰⁶⁴ Vgl. AHMED/FALK (2006), S. 249–258.

¹⁰⁶⁵ Vgl. AHMED/FALK (2006), S. 259.

wertrelevant sind.¹⁰⁶⁶ In beiden untersuchten Ländern bestand im Untersuchungszeitraum bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen eine Pflicht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten.

Die Untersuchung konnte zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Marktwerten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang nachweisen. Des Weiteren wurde gezeigt, dass eine Aktivierung von F&E-Kosten zu Rechnungslegungsdaten führte, die in stärkerem Zusammenhang mit den Marktwerten standen als die Rechnungslegungsdaten, die sich durch eine vollumfängliche aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten ergaben. Dies galt sowohl für den australischen als auch den kanadischen Raum. Einzuschränken sind die Untersuchungsergebnisse allerdings dahingehend, dass der beschriebene stärkere Zusammenhang nur dann nachgewiesen werden konnte, wenn von den Unternehmen, die F&E-Kosten aktivierten, ausschließlich diejenigen in die Untersuchung einbezogen wurden, die relativ hohe Beträge aktivierten.¹⁰⁶⁷ SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) sehen daher eine Rechnungslegungsmethode, die die Aktivierung von F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen ermöglicht – trotz der damit verbundenen Spielräume für eine opportunistische Bilanzpolitik – als wichtiges Instrument an, um entscheidungsnützliche Informationen an die Kapitalmarktteilnehmer zu übermitteln.¹⁰⁶⁸

5.3.3.4.3 Die Studie von CALLIMACI/LANDRY (2004)

Die Untersuchung von CALLIMACI/LANDRY (2004) beschäftigte sich mit der Wertrelevanz aktivierter F&E-Kosten für den kanadischen Raum. Wie bereits zuvor erläutert, bestand für die Unternehmen in Kanada eine Pflicht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt waren. Untersucht wurden an der kanadischen Börse gelistete Unternehmen, die in einer Branche tätig waren, in der die Unternehmen im Durchschnitt eine F&E-Intensität von 5 % oder mehr aufwiesen. Die Stichprobe umfasste 109 Beobachtungen für die Jahre 1997 bis 1999.¹⁰⁶⁹

Die Ergebnisse der Studie belegten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Aktienpreisen. Die Autoren folgern daraus, dass die aktivierten F&E-Kosten für den Kapitalmarkt wertrelevant sind. Des Weiteren zeigte die Studie, dass auch die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten in einem statistisch signifikanten positiven Zusammenhang mit den Aktienpreisen standen. Demnach erwarten die Kapitalmarktteilnehmer auch von F&E-Kosten, die nicht aktiviert werden – die also z. B. in einem Entwicklungsprojektstadium angefallen sind, in dem die Voraussetzungen zur Aktivierung nicht erfüllt waren – einen zukünftigen Nutzen. Im Rahmen einer

¹⁰⁶⁶ In der Studie wurden auch die Determinanten der Aktivierung von F&E-Kosten untersucht. Die Studienergebnisse hierzu sowie die genaue Beschreibung der Stichprobe der Untersuchung von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) wurden bereits in Kapitel 5.2.4.4.2 vorgestellt.

¹⁰⁶⁷ Hierfür wurden die 50 % der untersuchten Unternehmen mit den größten Beträgen an aktivierten F&E-Kosten ausgewählt, gemessen am Verhältnis des aktivierten Betrags zur Marktkapitalisierung, vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 28–34.

¹⁰⁶⁸ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), S. 42.

¹⁰⁶⁹ Vgl. CALLIMACI/LANDRY (2004), S. 33–37 und S. 39–41.

weiteren Regression konnten CALLIMACI/LANDRY (2004) darüber hinaus zwischen der Veränderung an aktivierten F&E-Kosten und den Aktienrenditen einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang nachweisen.¹⁰⁷⁰ Der Koeffizient für die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten war in diesem Modell dagegen nicht signifikant.¹⁰⁷¹ Insgesamt liefert die Studie Argumente für eine Rechnungslegung, die eine Aktivierung von F&E-Kosten ermöglicht.

5.3.3.4.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die hier vorgestellten Studien, die sich mit der Aktivierung von F&E-Kosten in Australien und Kanada auseinandersetzten, kommen im Kern zu einheitlichen Ergebnissen. Den Untersuchungen zufolge sind aktivierte eigene F&E-Kosten als wertrelevant anzusehen. So kann z. B. von AHMED/FALK (2006) belegt werden, dass bei einer Aktivierung von F&E-Kosten die Aktienrenditen besser von den Rechnungslegungsdaten erklärt werden können, als das bei einer vollständigen aufwandswirksamen Erfassung der Fall ist. Darüber hinaus zeigen sie, dass zwischen den F&E-Kosten und den Aktienkursen sowie zwischen der Veränderung der aktivierten F&E-Kosten und den zukünftigen Ergebnissen ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang besteht.¹⁰⁷² Des Weiteren weist die kanadische Studie von CALLIMACI/LANDRY (2004) nach, dass ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Aktienpreisen besteht.¹⁰⁷³ Derselbe Zusammenhang kann auch von SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001) belegt werden, die in ihrer Studie sowohl australische als auch kanadische Unternehmen untersuchten. Außerdem zeigen sie, dass die Aktivierung von F&E-Kosten zu Rechnungslegungsdaten führt, die in stärkerem Zusammenhang mit den Marktwerten stehen als die Rechnungslegungsdaten, die sich durch eine vollumfängliche aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten ergeben. Insgesamt liefern die drei Studien somit mehrere Argumente für eine Rechnungslegungsnorm, die eine Möglichkeit zur Aktivierung von F&E-Kosten vorsieht. Demnach wäre der im Rahmen des BilMoG im HGB vollzogene Wechsel von einem Aktivierungsverbot zu einem Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten zu befürworten, wenngleich die Ergebnisse nicht zwingend auch für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen gelten müssen.

5.3.4 Zusammenfassung der Studienergebnisse zur Relevanz und Verlässlichkeit aktivierter eigener F&E-Kosten

Die in Kapitel 5.3 vorgestellten Studien bzw. deren Ergebnisse zur Relevanz und Verlässlichkeit aktivierter eigener F&E-Kosten sind in den Tabellen 18 bis 22 zusammengefasst.

¹⁰⁷⁰ Vgl. CALLIMACI/LANDRY (2004), S. 41–45.

¹⁰⁷¹ Dies bestätigte sich auch in einem weiteren Regressionsmodell für die Veränderung der aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten, vgl. CALLIMACI/LANDRY (2004), S. 45–46.

¹⁰⁷² Vgl. AHMED/FALK (2006), S. 249–258.

¹⁰⁷³ Vgl. CALLIMACI/LANDRY (2004), S. 41–45.

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
DINH/SCHULTZE (2011)	Deutschland	Aktivierungsverbot für eigene Entwicklungskosten (gemäß HGB und US-GAAP) und Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen (gemäß IFRS)	Die 150 größten im HDAX gelisteten Unternehmen. 419 Beobachtungen für die Jahre 2001 bis 2006. Bilanzierung gemäß HGB, IFRS und US-GAAP	<ul style="list-style-type: none"> Die Aktivierung eigener Entwicklungskosten führt zu Ergebnissen, die stärker in Zusammenhang mit den Marktwerten stehen als Ergebnisse, die sich ohne Aktivierung ergeben. Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten.
DINH/KANG/SCHULTZE (2016)	Deutschland	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	887 Beobachtungen für die Jahre 1998 bis 2012. Bilanzierung gemäß IFRS	<ul style="list-style-type: none"> Zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht insgesamt, ohne Differenzierung der Unternehmen, kein Zusammenhang. Die aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten stehen insgesamt in einem negativen Zusammenhang mit den Marktwerten. Die gesamten F&E-Kosten stehen insgesamt in einem negativen Zusammenhang mit den Marktwerten. Die aktivierten eigenen Entwicklungskosten von Unternehmen, die durch die Aktivierung Ergebniszielgrößen erreichen, stehen in einem negativen Zusammenhang mit den Marktwerten. Zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht dann ein positiver Zusammenhang, wenn die Unternehmen erfolgreich sind und mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten keine Ergebniszielgrößen erreichen. In diesem Fall sind die aktivierten eigenen Entwicklungskosten wertrelevant.

Tabelle 18: Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Deutschland gemäß IFRS

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
CAZAVAN-JENY/ JEANJEAN (2006)	Frankreich	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	770 Beobachtungen für die Jahre 1993 bis 2002. Bilanzierung gemäß French GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen den aktivierten eigenen F&E-Kosten und den Aktienpreisen besteht ein negativer Zusammenhang. • Die Veränderung der aktivierten eigenen F&E-Kosten korreliert negativ mit den Aktienrenditen. • Die Ausübung des Aktivierungswahlrechts wird vom Kapitalmarkt als negatives Signal und als Hinweis auf eine opportunistische Bilanzpolitik gesehen.
CAZAVAN-JENY/ JEANJEAN/JOOS (2011)	Frankreich	Aktivierungswahlrecht für Kosten der angewandten Forschung und Entwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	1.060 Beobachtungen für die Jahre 1992 bis 2001. Bilanzierung gemäß French GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen der Aktivierung von eigenen F&E-Kosten und den im Folgenden genannten Größen besteht jeweils kein statistisch signifikanter Zusammenhang: 1. den zukünftigen Umsatzsteigerungen, 2. den zukünftigen Ergebnissen, 3. den zukünftigen Aktienpreisen und 4. den zukünftigen Aktienrenditen. • Mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene F&E-Kosten können keine verlässlichen Informationen über den zukünftigen Erfolg der Unternehmen übermittelt werden.

Tabelle 19: Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Frankreich

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
OSWALD/ZAROWIN (2007)	Großbritannien	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	1.002 Beobachtungen für die Jahre 1991 bis 1999. Bilanzierung gemäß UK GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Der Informationsgehalt der Aktienkurse ist bei Unternehmen, die sich für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, höher als bei Unternehmen, die sämtliche F&E-Kosten aufwandswirksam erfassen. • Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten.
OSWALD (2008)	Großbritannien	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	3.229 Beobachtungen für die Jahre 1996 bis 2004. Bilanzierung gemäß UK GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Durch das Vornehmen einer hypothetischen Aktivierung eigener Entwicklungskosten kann die Wertrelevanz der Rechnungslegungsdaten gesteigert werden, allerdings sind die Veränderungen ökonomisch betrachtet größtenteils als gering anzusehen. • Durch das Vornehmen einer hypothetischen aufwandswirksamen Erfassung aktivierter eigener Entwicklungskosten kann keine wesentliche Veränderung der Wertrelevanz festgestellt werden • Unternehmen entscheiden sich für diejenige Bilanzierungsmethode, die dazu dient, die vorhandenen internen Informationen bestmöglich an die Adressaten zu übermitteln.
TSOLIGKAS/TSALAVOUTAS (2011)	Großbritannien	Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen	418 Beobachtungen von Unternehmen mit F&E-Aktivitäten für die Jahre 2005 bis 2007. Bilanzierung gemäß IFRS	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang. • Zwischen den aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten und den Marktwerten besteht ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang. • Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten.
SHAH/LIANG/AKBAR (2013)	Großbritannien	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen (gemäß UK GAAP) und Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen (gemäß IFRS)	8.227 Beobachtungen für die Jahre 2001 bis 2011. Bilanzierung gemäß UK GAAP bis 2005, danach Bilanzierung gemäß IFRS	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen den aktivierten eigenen Entwicklungskosten und den Marktwerten besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang über den gesamten Untersuchungszeitraum. • Kein Beleg für die Wertrelevanz aufwandswirksam erfasster F&E-Kosten. • Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten für den Zeitraum vor der IFRS-Umstellung. • Kein Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten für den Zeitraum nach der IFRS-Umstellung. • Ein Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten – wie es vor der IFRS-Umstellung in Großbritannien bestand – ist zur Übermittlung unternehmensinterner Informationen an die Abschlussadressaten besser geeignet als eine Aktivierungspflicht, wie sie seit der Umstellung auf IFRS besteht.

Tabelle 20: Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Großbritannien

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
LEV/SOUGIANNIS (1996)	USA	Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten (ausgenommen Softwareentwicklung)	2.600 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, die über F&E-Kosten berichteten, für die Jahre 1976 bis 1991. Bilanzierung gemäß US-GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der Differenz von Ergebnissen mit und Ergebnissen ohne fiktive Aktivierung von F&E-Kosten und den Aktienkursen sowie den Aktienrenditen. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den fiktiv aktivierten eigenen F&E-Kosten und den zukünftigen Aktienrenditen. • Hinweis darauf, dass die aktuellen Aktienkurse bei einem Aktivierungsverbot den zukünftigen Nutzen aus den F&E-Investitionen möglicherweise nicht vollumfänglich wiedergeben.
ABOODY/LEV (1998)	USA	Aktivierungspflicht für F&E-Kosten im Bereich Softwareentwicklung unter bestimmten Voraussetzungen	163 Unternehmen der Branche Softwareentwicklung für die Jahre 1987 bis 1995. Insgesamt 862 Beobachtungen. Bilanzierung gemäß US-GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz von Kosten für die Softwareentwicklung und deren Aktivierung. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der Veränderung der jährlich aktivierten eigenen Kosten für Softwareentwicklung und den Aktienrenditen sowie der Veränderung der Ergebnisse der Unternehmen im Folgejahr. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den aktivierten Kosten für Softwareentwicklung und den Aktienkursen.
HEALY/MYERS/HOWE (2002)	USA	Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten (ausgenommen Softwareentwicklung)	Simulation für 500 Unternehmen der Pharmaindustrie über 32 Jahre. Bilanzierung gemäß US-GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung. • Die Rechnungslegungsdaten der beiden unterstellten Bilanzierungsmethoden, die eine Aktivierung von eigenen F&E-Kosten zulassen, können die Aktienrendite der Unternehmen besser erklären als die Rechnungslegungsdaten der unterstellten Bilanzierungsmethode, die eine sofortige vollständige aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten vorschreibt. • Die Rechnungslegungsdaten derjenigen Bilanzierungsmethode, die bei ausbleibendem Erfolg des F&E-Projekts eine Pflicht zur außerplanmäßigen Abschreibung vorsieht, weisen die höchste Erklärungskraft auf.
CHAMBERS/JENNINGS/THOMPSON (2003)	USA	Aktivierungsverbot für eigene F&E-Kosten (ausgenommen Softwareentwicklung)	Simulation für 14.573 Beobachtungen für die Jahre 1986 bis 2000. Bilanzierung gemäß US-GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung. • Wenn eine Möglichkeit zur Aktivierung von eigenen F&E-Kosten besteht, können die Aktienkurse besser durch die erzeugten Rechnungslegungsdaten erklärt werden, als wenn die Bilanzierungsmethode eine vollständige aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten vorschreibt. • Die Erklärungskraft der für jede Bilanzierungsmethode untersuchten Modelle steigt mit zunehmenden Ermessensspielräumen der Unternehmen bei der Bilanzierung von F&E-Kosten.

Tabelle 21: Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in den USA

Autor/en	Land	Rechtslage im Untersuchungszeitraum	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
AHMED/FALK (2006)	Australien	Aktivierungspflicht für F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	1.172 Beobachtungen für 347 Unternehmen zwischen den Jahren 1992 und 1999. Bilanzierung gemäß Australian GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener F&E-Kosten. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen F&E-Kosten und den Marktwerten. • Bei einer Aktivierung von eigenen F&E-Kosten können die Rechnungslegungsdaten die Aktienrendite besser erklären als bei einer sofortigen aufwandswirksamen Erfassung sämtlicher F&E-Kosten. • Zwischen der Veränderung der aktivierten eigenen F&E-Kosten und zukünftigen Ergebnissen besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang.
SMITH/PERCY/ RICHARDSON (2001)	Australien und Kanada	Aktivierungspflicht für F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	252 Beobachtungen für die Jahre 1992 bis 1997 in Australien und 99 Beobachtungen für die Jahre 1991 bis 1997 in Kanada. Bilanzierung gemäß Australian GAAP bzw. Canadian GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz aktivierter eigener F&E-Kosten. • Statistisch signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den aktivierten eigenen F&E-Kosten und den Marktwerten. • Die Aktivierung von eigenen F&E-Kosten führt zu Rechnungslegungsdaten, die in stärkerem Zusammenhang mit den Marktwerten stehen als Rechnungslegungsdaten, die sich durch eine vollumfängliche aufwandswirksame Erfassung der F&E-Kosten ergeben. Diese gilt jedoch nur für die Unternehmen mit einem relativ hohen Betrag an aktivierten eigenen F&E-Kosten. • Kein wesentlicher Unterschied zwischen den Untersuchungsergebnissen für den australischen und den kanadischen Raum.
CALLIMACI/LANDRY (2004)	Kanada	Aktivierungspflicht für F&E-Kosten unter bestimmten Voraussetzungen	109 Beobachtungen für die Jahre 1997 bis 1999. Bilanzierung gemäß Canadian GAAP	<ul style="list-style-type: none"> • Beleg für die Wertrelevanz von F&E-Kosten und deren Aktivierung. • Zwischen den aktivierten eigenen F&E-Kosten und den Aktienpreisen besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang. • Zwischen den aufwandswirksam erfassten F&E-Kosten und den Aktienpreisen besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang. • Zwischen der Veränderung an aktivierten eigenen F&E-Kosten und den Aktienrenditen besteht ein statistisch signifikanter positiver Zusammenhang.

Tabelle 22: Studien zur Entscheidungsnützlichkeit der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Australien und Kanada

5.4 Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss

Nachdem in Kapitel 5.3 die Ergebnisse von mehrheitlich internationalen Wertrelevanzstudien bezüglich der F&E-Bilanzierung vorgestellt und diskutiert wurden, widmet sich das Kapitel 5.4 weiteren mittels Befragungen gewonnenen empirischen Erkenntnissen zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im deutschen Handelsrecht. Hierbei werden zunächst Untersuchungsergebnisse von Studien besprochen, in denen Kreditinstitute – als wichtigste Adressatengruppe der Abschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen – im Vorfeld der BilMoG-Einführung befragt wurden, wie sie eine Aktivierungsmöglichkeit eigener Entwicklungskosten einschätzen. Im Anschluss daran werden Studienergebnisse vorgestellt, in denen betroffene Unternehmen sowie weitere Interessengruppen zu der geplanten Gesetzesänderung befragt wurden. Ziel der nachfolgenden Ausführungen ist es, Erkenntnisse darüber zu gewinnen, auf welche positiven und negativen Aspekte im Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Befragten im Zuge der Gesetzesänderung hingewiesen haben.

5.4.1 Befragungen von Kreditinstituten

5.4.1.1 Die Studie von RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009)

RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009) führten im Zuge der geplanten Modernisierung des deutschen Bilanzrechts eine Befragung von Kreditinstituten durch. Diese sollten beurteilen, welche Relevanz eigene Entwicklungskosten für die Kreditvergabeentscheidung haben und welche Bedeutung hierbei der Abschlussprüfung zukommt. Insgesamt konnten 123 Fragebögen ausgewertet werden, die im Januar 2009 an Universalbanken bzw. an die dort jeweils mit der Kreditvergabe betrauten Personen gesendet wurden.¹⁰⁷⁴

Die Auswertung der Fragebögen ergab zunächst, dass im Durchschnitt bei 7,5 % aller Kreditvergabeentscheidungen Informationen über eigene Entwicklungskosten berücksichtigt werden. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass zum Befragungszeitpunkt noch ein Verbot zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bestand, weshalb diese zum damaligen Zeitpunkt insgesamt eine geringere Bedeutung im Jahres- bzw. Konzernabschluss hatten. Des Weiteren gaben die Kreditinstitute an, dass sie die Verlässlichkeit der Angaben zu selbst erstellten immateriellen Bilanzposten unterschiedlich beurteilen, je nachdem, ob der Jahresabschluss von einem Abschlussprüfer geprüft, nur reviewed oder nicht geprüft wurde. Sofern wesentliche eigene Entwicklungskosten aktiviert werden und der Jahresabschluss – z. B. bei einer kleinen Kapitalgesellschaft – nicht geprüft wurde, wird dies den Studienergebnissen zufolge von Kreditinstituten eher negativ beurteilt. Dagegen gaben die Kreditinstitute an, dass bei geprüften Abschlüssen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten sich tendenziell eher

¹⁰⁷⁴ Siehe hierzu im Detail RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2726–2727.

positiv auf die Kreditvergabeentscheidung auswirke, wenngleich für die Mehrheit der Befragten die Kreditvergabeentscheidung durch die Aktivierung nicht beeinflusst wird. Zu ähnlichen Ergebnissen kam die Befragung auch hinsichtlich der Auswirkungen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die Kreditkonditionen.¹⁰⁷⁵

RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009) leiten aus den Ergebnissen ab, dass eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten von wesentlichem Umfang nur erfolgen sollte, wenn das Unternehmen zu einer gesetzlichen Abschlussprüfung verpflichtet ist oder sich für eine freiwillige Prüfung entscheidet. Zudem sehen die Autoren in den Untersuchungsergebnissen einen Hinweis darauf, dass die Kreditinstitute den aktivierten eigenen Entwicklungskosten keine besonders hohe Verlässlichkeit beimessen. Diese Bedenken könnten allerdings durch die Prüfung des Jahresabschlusses beseitigt werden, weshalb die Autoren aus den Ergebnissen schließen, dass aktivierte eigene Entwicklungskosten entscheidungsrelevante Informationen darstellen.¹⁰⁷⁶

5.4.1.2 Die Studie von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009)

In der empirischen Untersuchung von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009) wurden Kreditinstitute hinsichtlich ihrer Anforderungen an Rechnungslegungsinformationen und der Beurteilung der geplanten Änderungen im Rahmen des BilMoG befragt. Somit beschäftigte sich die Studie auch mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Die Stichprobe bestand aus 32 Kreditinstituten, die im Jahr 2008 befragt wurden.¹⁰⁷⁷

Die Ergebnisse der Befragung zeigten zunächst, dass die Kreditinstitute im Rahmen der Bonitätsanalyse häufig sämtliche aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit dem Eigenkapital verrechnen. Als Gründe hierfür wurden die schwere Nachvollziehbarkeit der Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände sowie deren fragliche Realisierbarkeit im Falle einer Liquidation genannt.¹⁰⁷⁸ Einem Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten stand knapp die Hälfte der befragten Kreditinstitute kritisch gegenüber. Nur 17 % der Befragten befürworten ein Aktivierungswahlrecht. Darüber hinaus gaben 58 % der Kreditinstitute an, dass sie durch die Einführung eines Wahlrechts einen höheren Analyseaufwand erwarten. Schließlich ging aus den Ergebnissen der Befragung hervor, dass die Mehrheit der Kreditinstitute auch im Falle einer Aktivierungspflicht die aktivierten eigenen Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse mit dem Eigenkapital verrechnen würde.¹⁰⁷⁹

¹⁰⁷⁵ Vgl. RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2727–2728.

¹⁰⁷⁶ Vgl. RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2727–2728.

¹⁰⁷⁷ Siehe zur Auswahl der Stichprobe und Charakterisierung der befragten Personen im Detail HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 217–218.

¹⁰⁷⁸ Vgl. HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 220.

¹⁰⁷⁹ Vgl. HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 221–222.

5.4.1.3 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Aus den bisher vorliegenden Befragungen von Kreditinstituten geht hervor, dass diese Adressatengruppe dem handelsrechtlichen Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher kritisch gegenübersteht. Wie die Untersuchungsergebnisse der Studie von HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009) zeigen, sehen die befragten Kreditinstitute keinen Nutzen in der Einführung eines Aktivierungswahlrechts. Vor allem aufgrund der schwierigen Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen würden die Kreditinstitute diese folglich im Rahmen von Bonitätsanalysen mit dem Eigenkapital verrechnen.¹⁰⁸⁰ Auch in der Studie von RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009) äußerten die Kreditinstitute Bedenken. Sie sehen den Studienergebnissen zufolge im Falle einer Ausübung des Wahlrechts Hinweise auf eine bilanzpolitische Beeinflussung in opportunistischem Sinne. Allerdings würden die Kreditinstitute im Rahmen der Kreditvergabeentscheidung eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten tendenziell eher positiv als negativ aufnehmen, sofern der Abschluss von einem Abschlussprüfer geprüft wurde.¹⁰⁸¹ Gleichwohl geht aus beiden Untersuchungen deutlich hervor, dass Kreditinstitute durchaus Zweifel hinsichtlich der Verlässlichkeit der durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten übermittelten Informationen haben. Insofern ist es fraglich, ob aus Sicht der Kreditinstitute durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Entscheidungsnützlichkeit von Jahres- und Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen erhöht werden kann.

5.4.2 Befragungen von Unternehmen und Interessengruppen

5.4.2.1 Die Studie von WEINAND/WOLZ (2009)

In der Studie von WEINAND/WOLZ (2009) wurden im Jahr 2008 – also noch vor der BilMoG-Umstellung – 806 deutsche Unternehmen befragt, wie sie die im Rahmen des BilMoG geplanten Neuerungen beurteilen. Dabei wurde auch erhoben, wie die Unternehmen die zum damaligen Zeitpunkt geplante Pflicht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten einschätzen. Insgesamt konnten 125 Fragebögen ausgewertet werden, die zu 48 % von als mittelständisch klassifizierten Unternehmen und zu 52 % von großen Unternehmen ausgefüllt wurden. In der Stichprobe befanden sich auch 21 kapitalmarktorientierte Unternehmen.¹⁰⁸²

Die Ergebnisse der Befragung zeigten, dass die Unternehmen zwar sämtliche im Rahmen des BilMoG vorgesehenen Änderungen – mit Ausnahme der zum damaligen Zeitpunkt geplanten Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten – als sinnvoll ansahen, jedoch die geplanten Neuerungen als nicht mittelstandsgerecht einschätzten. Die geplante Einführung einer Pflicht zur Aktivierung eigener

¹⁰⁸⁰ Vgl. HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 220–222.

¹⁰⁸¹ Vgl. RUHNKE/SCHMIELE/SANYANG (2009), S. 2727–2728.

¹⁰⁸² Vgl. WEINAND/WOLZ (2009), S. 448. Die Klassifizierung in mittelständische und große Unternehmen erfolgte entsprechend den gängigen Größenkriterien (§ 267 HGB, Definition der EU-Kommission und des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn).

Entwicklungskosten stieß zwar nicht auf eine deutliche Ablehnung der befragten Unternehmen, wurde jedoch insgesamt eher als weniger sinnvoll beurteilt.¹⁰⁸³

5.4.2.2 Die Studie von EIERLE/HALLER (2010)

Die Studie von EIERLE/HALLER (2010) beschäftigte sich damit, inwieweit in Deutschland für SMEs ein Bedarf zur Anwendung der IFRS for SMEs besteht. Hierzu wurden nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland dahingehend befragt, wie sie ausgewählte Inhalte der IFRS for SMEs und des BilMoG beurteilen und welche Rechnungslegung sie bevorzugen. Die Beurteilung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten stellte einen Teilbereich der Untersuchung dar. Zur Auswahl der Stichprobe wurden anhand der MARKUS-Datenbank nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen mit Sitz in Deutschland und einem Jahresumsatz von über 10 Mio. € ermittelt. Aus dieser Gruppe wurden 4.000 Unternehmen mittels einer disproportional geschichteten Zufallsstichprobe ausgewählt. Im Juni 2010 erfolgte die Versendung der Fragebögen. Insgesamt konnten 322 Fragebögen ausgewertet werden.¹⁰⁸⁴

Die Befragung ergab zunächst, dass für 22 % der Unternehmen Entwicklungsprojekte eine hohe bis sehr hohe Bedeutung haben. Hinsichtlich der Frage, ob die Unternehmen eine vollständige aufwandswirksame Erfassung – wie in den IFRS for SMEs, Rn. 18.14 vorgeschrieben – oder ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bevorzugen, ergaben sich gemischte Ergebnisse. Die befragten Unternehmen besaßen diesbezüglich keine eindeutige Präferenz für oder gegen eine Aktivierung. Dem kurz vor der Befragung der Unternehmen durch das BilMoG eingeführten Aktivierungswahlrecht standen dagegen lt. der Erhebung 34 % aller befragten Unternehmen positiv gegenüber, wohingegen 17 % eine ablehnende Haltung einnahmen. Innerhalb der Unternehmen, für die Entwicklungsprojekte von hoher bis sehr hoher Bedeutung sind, befürwortete über die Hälfte ein Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten.¹⁰⁸⁵

5.4.2.3 Die Studie von FROSCHHAMMER/HALLER (2013)

FROSCHHAMMER/HALLER (2013) beschäftigten sich in ihrer Untersuchung mit der Annäherung des HGB an die IFRS am Beispiel der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Im ersten Teil ihres Beitrags¹⁰⁸⁶ erfolgte eine empirische Untersuchung von Stellungnahmen verschiedener Interessengruppen, die während der Gesetzgebungsphase des BilMoG beim BMJ eingereicht wurden. Mittels einer qualitativen Inhaltsanalyse wurden diese Stellungnahmen getrennt nach Referentenentwurf und Regierungs-

¹⁰⁸³ Vgl. WEINAND/WOLZ (2009), S. 449.

¹⁰⁸⁴ Vgl. EIERLE/HALLER (2010), S. 4–5.

¹⁰⁸⁵ Vgl. EIERLE/HALLER (2010), S. 17–19.

¹⁰⁸⁶ Im zweiten Teil des Beitrags erfolgte eine weitere empirische Untersuchung, deren Ergebnisse in Kapitel 5.5.1.3 dargestellt werden.

entwurf analysiert. Die Autoren unterschieden die Interessengruppen Banken/Versicherungen, Hochschullehrer, Steuerberater/Rechtsanwälte, Standardsetzer (DRSC), Unternehmen, Wirtschaftsprüfer und Sonstige. Untersucht wurde jeweils die Einstellung bzw. der Zustimmungsgrad der Interessengruppen zur Aktivierungspflicht gemäß dem Referentenentwurf sowie dem Regierungsentwurf. Letzterer beinhaltete ebenfalls eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten, normierte aber – entsprechend der späteren Gesetzgebung – zusätzlich ein explizites Aktivierungsverbot für bestimmte selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, wie z. B. Markenrechte. Die Beurteilung des Zustimmungsgrads erfolgte mittels eines zuvor definierten Kategorienschemas, das eine fünfstufige Skalierung aufwies (1 = Ablehnung bis 5 = Zustimmung). Hinsichtlich der Aktivierung eigener Entwicklungskosten wurden insgesamt 25 Stellungnahmen zum Referentenentwurf und 13 Stellungnahmen zum Regierungsentwurf ausgewertet.¹⁰⁸⁷

Die Auswertung der Stellungnahmen zeigte zusammenfassend, d. h. bezogen auf die insgesamt abgegebenen 38 Stellungnahmen, folgendes Bild: Die geplante Aktivierungspflicht wurde vom Standardsetzer (DRSC) sowie von den Wirtschaftsprüfern positiv aufgenommen, wohingegen Banken/Versicherungen sowie Steuerberater/Rechtsanwälte und auch die Unternehmen eine eher ablehnende Haltung einnahmen. Die Auswertung des Zustimmungsgrads der Hochschullehrer ergab keine eindeutige Präferenz für oder gegen die geplante Aktivierungspflicht. Die eine Aktivierungspflicht ablehnenden Interessengruppen begründeten dies u. a. damit, dass hierdurch Objektivierungsprobleme und neue bilanzpolitische Spielräume geschaffen würden. Bei den Unternehmen fanden sich als Argument gegen die Aktivierungspflicht die damit verbundenen höheren Kosten, insbesondere für die erforderliche Dokumentation.¹⁰⁸⁸

5.4.2.4 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Die vom Gesetzgeber zunächst vorgesehene Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten beurteilen die in der Studie von WEINAND/WOLZ (2009) befragten Unternehmen als eine eher weniger sinnvolle Änderung.¹⁰⁸⁹ In die gleiche Richtung deuten auch die Ergebnisse der Untersuchung von FROSCHHAMMER/HALLER (2013), wonach neben den Unternehmen auch die Banken/Versicherungen sowie Steuerberater/Rechtsanwälte einer Aktivierungspflicht kritisch gegenüberstehen.¹⁰⁹⁰ Diese Interessengruppen sehen es als negativ an, dass eine solche Neuregelung zusätzliche Kosten für die Unternehmen verursacht und mit umfangreichen Objektivierungsproblemen verbunden ist, die zu neuen bilanzpolitischen Spielräumen führen.¹⁰⁹¹ Dagegen wurde die geplante Aktivierungspflicht vom Standardsetzer (DRSC) sowie von den Wirtschaftsprüfern positiv bewertet. Das in der endgültigen

¹⁰⁸⁷ Vgl. FROSCHHAMMER/HALLER (2013), S. 616.

¹⁰⁸⁸ Vgl. FROSCHHAMMER/HALLER (2013), S. 617–618.

¹⁰⁸⁹ Vgl. WEINAND/WOLZ (2009), S. 449.

¹⁰⁹⁰ Vgl. FROSCHHAMMER/HALLER (2013), S. 617.

¹⁰⁹¹ Vgl. FROSCHHAMMER/HALLER (2013), S. 617–618.

Gesetzesfassung im Rahmen des BilMoG normierte Aktivierungswahlrecht stellt den Ergebnissen der Studie von EIERLE/HALLER (2010) zufolge für die Unternehmen eine eher positive Änderung im Rahmen des BilMoG dar. Insbesondere Unternehmen, für die Entwicklungsprojekte von hoher Bedeutung sind, befürworten mehrheitlich die Einführung des Wahlrechts.¹⁰⁹²

5.4.3 Zusammenfassung der Befragungsergebnisse zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss

In der nachfolgenden Tabelle 23 sind die Ergebnisse der Befragungen zur Neuregelung der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss zusammengefasst.

¹⁰⁹² Vgl. EIERLE/HALLER (2010), S. 17–19.

Autor/en	Land	Befragungsgegenstand	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
RUHNKE/ SCHMIELE/SANYANG (2009)	Deutschland	Einführung einer Aktivierungspflicht oder eines Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten im Rahmen des BilMoG	Befragung von Kreditinstituten im Januar 2009. Insgesamt 123 ausgewertete Fragebögen	<ul style="list-style-type: none"> • Bei 7,5 % aller Kreditvergabeentscheidungen werden Informationen über eigene Entwicklungskosten berücksichtigt. • Die Verlässlichkeit der Angaben zu immateriellen Posten für die Kreditinstitute steigt deutlich, wenn der Abschluss von einem Abschlussprüfer geprüft wird. • Eine Aktivierung wesentlicher eigener Entwicklungskosten ohne Prüfung führt eher zu einer Ablehnung der Kreditvergabe bzw. zu schlechteren Kreditkonditionen. • Bei geprüften Abschlüssen führt die Aktivierung eigener Entwicklungskosten tendenziell eher zu einer positiven Entscheidung, wenngleich für die Mehrheit der Befragten die Kreditvergabeentscheidung durch die Aktivierung nicht beeinflusst wird. • Wenn der Abschluss geprüft ist, stellen aktivierte eigene Entwicklungskosten entscheidungsrelevante Informationen dar.
HALLER/ LÖFFELMANN/ETZEL (2009)	Deutschland	Einführung einer Aktivierungspflicht oder eines Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten im Rahmen des BilMoG	Befragung von Kreditinstituten im Zeitraum April bis Juli 2008. Insgesamt 59 Interviews bei 32 Kreditinstituten	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditinstitute verrechnen im Rahmen der Bonitätsanalyse häufig sämtliche immateriellen Vermögensgegenstände mit dem Eigenkapital. • Einem Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten steht knapp die Hälfte der befragten Kreditinstitute kritisch gegenüber. • Die Mehrheit der Kreditinstitute erwartet durch die Einführung eines Aktivierungswahlrechts einen höheren Analyseaufwand. • Die Mehrheit der Kreditinstitute würde auch im Falle einer Aktivierungspflicht die aktivierten eigenen Entwicklungskosten mit dem Eigenkapital verrechnen.
WEINAND/WOLZ (2009)	Deutschland	Einführung einer Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten gemäß Regierungsentwurf zum BilMoG	Befragung von mehrheitlich nicht-kapitalmarktorientierten mittelgroßen und großen Un- ternehmen im Juli 2008. In- sgesamt 125 ausgewertete Fragebögen	<ul style="list-style-type: none"> • Die geplante Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten wird von den Unternehmen als eher weniger sinnvoll beurteilt. • Die geplanten Änderungen des BilMoG werden insgesamt als nicht mittelstandsorientiert beurteilt.

Tabelle 23: Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss

Autor/en	Land	Befragungsgegenstand	Stichprobe	Wesentliche Ergebnisse
EIERLE/HALLER (2010)	Deutschland	Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten unter bestimmten Voraussetzungen gemäß BilMoG	Befragung von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im Juni 2010. Insgesamt 322 ausgewertete Fragebögen	<ul style="list-style-type: none"> Für 22 % der Unternehmen haben Entwicklungsprojekte eine hohe bis sehr hohe Bedeutung. Dem Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten stehen 34 % aller befragten Unternehmen positiv gegenüber. Eine ablehnende Haltung nehmen 17 % der Unternehmen ein. Von den Unternehmen, für die Entwicklungsprojekte von hoher bis sehr hoher Bedeutung sind, befürwortet über die Hälfte ein Aktivierungswahlrecht.
FROSCHHAMMER/HALLER (2013)	Deutschland	Einführung einer Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten gemäß Referentenentwurf und Regierungsentwurf zum BilMoG	Auswertung von insgesamt 38 Stellungnahmen von Interessengruppen, die während der Gesetzgebungsphase zum Referentenentwurf und Regierungsentwurf abgegeben wurden	<ul style="list-style-type: none"> Die geplante Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten wurde vom Standardsetzer (DRSC) und von den Wirtschaftsprüfern positiv aufgenommen. Banken/Versicherungen und Steuerberater/Rechtsanwälte sowie Unternehmen nahmen eine eher ablehnende Haltung ein. Als Argument gegen eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten wurde aufgeführt, dass hierdurch Objektivierungsprobleme und neue bilanzpolitische Spielräume geschaffen würden. Unternehmen sahen vor allem die damit verbundenen höheren Kosten, insbesondere für die erforderliche Dokumentation, kritisch.

Tabelle 23: Befragungen zur Neuregelung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss (Fortsetzung)

5.5 Studien zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im HGB-Abschluss

Im Zuge der BilMoG-Umstellung beschäftigten sich mehrere Studien mit der erstmaligen Anwendung der zahlreichen Gesetzesänderungen in der Praxis. In diesem Zusammenhang wurde auch häufig untersucht, wie das neu eingeführte Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von den Unternehmen angenommen wird, ohne dass hierauf der ausschließliche Fokus der Studien lag. Die Mehrheit der nachfolgend vorgestellten Studien ist in diesem Kontext zu sehen.¹⁰⁹³ Auch wenn sich die darin untersuchten Stichproben teils erheblich voneinander unterscheiden und die Studien größtenteils keinen Anspruch auf Repräsentativität erhoben, liefern sie erste Erkenntnisse, wie häufig das neu geschaffene Wahlrecht von den Unternehmen ausgeübt wird.¹⁰⁹⁴ Um die Ergebnisse der Studien möglichst strukturiert darzustellen, erfolgt hier eine Systematisierung dahingehend, ob die Untersuchungen kapitalmarktorientierte oder nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen zum Gegenstand hatten und ob Jahres- oder Konzernabschlüsse untersucht wurden.

5.5.1 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen

5.5.1.1 Die Studie von von KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011)

VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011) untersuchten die Bilanzierungspraxis von im DAXplus® Family Index gelisteten Unternehmen. Hierbei wurde auch der Frage nachgegangen, wie häufig sich die Unternehmen für die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Gegenstand waren die Jahresabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen des Geschäftsjahrs 2010, wobei ausschließlich Unternehmen berücksichtigt wurden, die in diesem Jahr erstmals das BilMoG anwendeten. Nach Durchführung mehrerer Bereinigungsschritte verblieben für die anschließende Analyse 42 Jahresabschlüsse.¹⁰⁹⁵

Die Untersuchung ergab, dass sich fünf der 42 Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden hatten, was einem Anteil von 11,9 % entsprach.¹⁰⁹⁶ Es wurde festgestellt, dass alle

¹⁰⁹³ Ausgenommen von dieser Aussage sind insbesondere die beiden Studien von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/THER (2018), die sich ausschließlich bzw. im Detail mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten und den Determinanten der Wahlrechtsausübung beschäftigen. Die Untersuchungsergebnisse dieser beiden Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten wurden bereits ausführlich in den Kapiteln 5.2.2.1 und 5.2.2.3 erläutert.

¹⁰⁹⁴ Sofern in den Studien darüber hinaus weitere ausgewählte Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten untersucht wurden, werden die Ergebnisse hierzu ebenfalls nachfolgend vorgestellt.

¹⁰⁹⁵ Vgl. hierzu im Detail VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011), S. 2445–2446.

¹⁰⁹⁶ Der Anteil der Aktivierer an denjenigen Unternehmen, die überhaupt über F&E-Aktivitäten verfügten, kann der Studie allerdings nicht entnommen werden, da dieser nicht untersucht oder nicht angegeben wurde.

der fünf Unternehmen auch im IFRS-Konzernabschluss eigene Entwicklungskosten aktivierten. Dies könnte darauf hindeuten, dass die Erzielung einer möglichst einheitlichen Bilanzierung im Jahres- und Konzernabschluss ein Grund für die Ausübung gewesen sein könnte. Andererseits entschieden sich die 25 weiteren Unternehmen, die im IFRS-Konzernabschluss eigene Entwicklungskosten aktivierten, gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Jahresabschluss. VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011) sehen einen möglichen Grund hierfür darin, dass diese Unternehmen eine möglichst einheitliche Bilanzierung in der Handels- und Steuerbilanz beabsichtigten.¹⁰⁹⁷

Die weitere Analyse der fünf Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, ergab, dass diese zwischen 10 % und 100 % der insgesamt angefallenen F&E-Kosten im Untersuchungsjahr aktivierten. Eine genaue Erläuterung der aktivierten eigenen Entwicklungskosten wurde nur in einem der fünf Fälle im Anhang gegeben. VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011) betrachten dies insbesondere in zwei Fällen kritisch, in denen die Aktivierung eine relativ starke Auswirkung auf den Jahresabschluss hatte. Bei einem der beiden Unternehmen betrug der Anteil des aktivierten Betrags 5,5 % der Bilanzsumme und eine nicht erfolgte Ausübung des Wahlrechts hätte den Jahresfehlbetrag mehr als verdreifacht. Bei dem anderen Unternehmen hatte der aktivierte Betrag einen Anteil von 3,6 % der Bilanzsumme und die aktivierten eigenen Entwicklungskosten bildeten 96 % des Jahresergebnisses.¹⁰⁹⁸

5.5.1.2 Die Studie von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)

Die Untersuchung von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011) unterscheidet sich von den anderen in Kapitel 5.5 vorgestellten Studien insbesondere darin, dass im Speziellen auch untersucht wurde, ob kapitalmarktorientierte Unternehmen (Stichprobe A) und nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen (Stichprobe B)¹⁰⁹⁹ die im Rahmen des BilMoG neu geschaffenen Wahlrechte im Jahresabschluss unterschiedlich ausüben. Ausgangspunkt für Stichprobe A waren die 160 im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierten Unternehmen. Nach Durchführung mehrerer Bereinigungsschritte verblieben 103 Jahresabschlüsse mit dem Bilanzstichtag 31.12.2010, in denen erstmals das BilMoG angewendet wurde.¹¹⁰⁰

Die Untersuchung der Stichprobe A ergab, dass fünf der 103 Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivierten, was einem Anteil von 4,9 % entsprach. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011) führten ergänzend eine Analyse des Lageberichts dahingehend durch, ob darin über F&E-Tätigkeiten berichtet wurde. Hierbei zeigte sich, dass 77 Unternehmen über F&E-Aktivitäten verfügten. Von diesen Unternehmen, die im Gegensatz zu den Unternehmen ohne Angabe einer F&E-Aktivität wohl eher eine Ausübung des Wahlrechts in Betracht gezogen hatten, entschieden sich somit 6,5 % für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts. Die weitere Analyse der Unternehmen in Stichprobe A und B, die eigene

¹⁰⁹⁷ Vgl. VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011), S. 2448.

¹⁰⁹⁸ Vgl. VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011), S. 2449.

¹⁰⁹⁹ Die Ergebnisse hinsichtlich der Stichprobe B werden in Kapitel 5.2.2.1 vorgestellt.

¹¹⁰⁰ Vgl. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 917–918.

Entwicklungskosten aktivierten, ergab keine generellen Hinweise darauf, dass sich Unternehmen mit einer schwachen Finanz- und Ertragslage eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, wenngleich sich in Einzelfällen eine wesentliche Verbesserung des Bilanzbilds ergab. So wurde z. B. auch in dieser Studie darauf hingewiesen, dass bei einem Unternehmen der aktivierte Betrag 96 % des Jahresergebnisses ausmachte.¹¹⁰¹

5.5.1.3 Die Studien von FROSCHAMMER/HALLER (2012) und FROSCHAMMER/HALLER (2013)

Die Studien von FROSCHAMMER/HALLER (2012) und FROSCHAMMER/HALLER (2013) beschäftigten sich mit der Annäherung des HGB an die IFRS im Rahmen des BilMoG. In diesem Zusammenhang führten sie auch eine Studie durch, die die Aktivierung eigener Entwicklungskosten beinhaltete.¹¹⁰² Ausgangsbasis für die empirische Untersuchung waren die Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die zum 31.10.2011 an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einer der sechs Regionalbörsen in Deutschland Wertpapiere ausgegeben hatten. Nach der Durchführung mehrerer Bereinigungs Schritte verblieben 362 Unternehmen in der Stichprobe. Von diesen wurde jeweils der Jahresabschluss ausgewertet, der erstmals nach dem BilMoG aufgestellt wurde.¹¹⁰³

Die Studienergebnisse ergaben, dass sich 14 der 362 Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden hatten, was einem Anteil von 3,9 % entsprach. Den Anhangangaben und Erläuterungen im Lagebericht konnte entnommen werden, dass 164 Unternehmen über F&E-Aktivitäten verfügten. Innerhalb dieser Gruppe von Unternehmen, für die – im Gegensatz zu den Unternehmen, die nicht über eine F&E-Aktivität berichteten – wohl eher eine Ausübung des Wahlrechts in Betracht gekommen war, entschied sich ein Anteil von 8,5 % für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten.¹¹⁰⁴ Dass diejenigen Unternehmen, die das Wahlrecht ausübten, eher ein negatives (oder positives) Jahresergebnis aufwiesen als Unternehmen, die keine eigenen Entwicklungskosten aktivierten, konnte nicht festgestellt werden.¹¹⁰⁵

5.5.1.4 Die Studie von VON KEITZ/GLOTH (2013)

VON KEITZ/GLOTH untersuchten in ihrer Studie die praktische Umsetzung von Anhangangaben, die sich durch die Einführung des BilMoG neu ergaben bzw. änderten. In diesem Zusammenhang wurde auch auf das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eingegangen. Ausgangspunkt zur Bestimmung der Unternehmen der Stichprobe waren die rd. 200 zum 01.07.2012 im DAX30, MDAX

¹¹⁰¹ Vgl. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 924–925.

¹¹⁰² Daneben wurden in der Studie von FROSCHAMMER/HALLER (2013) auch Stellungnahmen zum BilMoG untersucht. Die Ergebnisse hierzu wurden bereits in Kapitel 5.4.2.3 vorgestellt.

¹¹⁰³ Vgl. hierzu ausführlich FROSCHAMMER/HALLER (2012), S. 18–19 und FROSCHAMMER/HALLER (2013), S. 618.

¹¹⁰⁴ Vgl. FROSCHAMMER/HALLER (2012), S. 20 und FROSCHAMMER/HALLER (2013), S. 619.

¹¹⁰⁵ Vgl. FROSCHAMMER/HALLER (2013), S. 619.

sowie DAXplus® Family Index gelisteten Unternehmen. Nach der Durchführung mehrerer Bereinigungsschritte setzte sich die Stichprobe aus den Jahresabschlüssen 2011 von 54 Unternehmen zusammen.¹¹⁰⁶

Die Untersuchung zeigte, dass sieben der 54 Unternehmen eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss aktivierten, was einem Anteil von 13 % entsprach.¹¹⁰⁷ Eine anschließende Analyse der Gesamtkapitalrentabilität lieferte Hinweise darauf, dass diese sieben Unternehmen eine relativ schwache Gesamtkapitalrentabilität und Umsatzrendite im Vergleich zu den anderen Unternehmen der Stichprobe aufwiesen. Eine weitere Analyse der F&E-Intensität ergab, dass zwei der sieben Unternehmen im Anhang nicht ihre gesamten F&E-Kosten nannten, obwohl diese Angabe für sie verpflichtend gewesen wäre. Beim Vergleich der F&E-Intensität bei den Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, mit der F&E-Intensität bei denen, die sich gegen die Ausübung des Wahlrechts entschieden hatten, konnte kein Unterschied festgestellt werden. Hinweise darauf, dass F&E-intensive Unternehmen eher eigene Entwicklungskosten aktivieren, fanden sich somit nicht.¹¹⁰⁸

5.5.1.5 Die Studie von ANTONAKOPOULOS/KLAR (2013)

Gegenstand der Studie von ANTONAKOPOULOS/KLAR (2013) waren die im Geschäftsjahr 2013 im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierten 160 Unternehmen. Nach der Bereinigung um die Unternehmen mit einem Sitz außerhalb von Deutschland verblieben 151 Unternehmen, die in die Untersuchung eingingen. Für diese Unternehmen wurde die Häufigkeit und Bedeutung der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss nach HGB im Vergleich zum IFRS-Konzernabschluss untersucht.¹¹⁰⁹ Die Zielsetzung der Untersuchung bestand vor allem darin, Erkenntnisse darüber zu gewinnen, ob diejenigen Unternehmen, die in ihrem IFRS-Konzernabschluss eigene Entwicklungskosten aktivieren, sich im zwingend nach HGB zu erstellenden Jahresabschluss des Mutterunternehmens eher für eine Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.

Die Untersuchung ergab, dass zehn der 151 kapitalmarktorientierten Unternehmen in den Jahresabschlüssen nach HGB der Konzernmutter eigene Entwicklungskosten aktivierten, was einem Anteil von 6,6 % entsprach. Dieser liegt damit deutlich unter dem Anteil von 65,6 % in den entsprechenden IFRS-Konzernabschlüssen. Dass gerade solche Unternehmen, die im IFRS-Konzernabschluss eigene Entwicklungskosten aktivieren, von dem Aktivierungswahlrechts im Jahresabschluss Gebrauch machen, konnte nicht festgestellt werden. Hinweise darauf, dass in bestimmten Branchen bevorzugt eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss aktiviert werden, konnten ebenfalls nicht gefunden werden. Von den zehn Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss aktivierten,

¹¹⁰⁶ Vgl. hierzu ausführlich VON KEITZ/GLOTH (2013), S. 129–130.

¹¹⁰⁷ Der Anteil der Aktivierer an denjenigen Unternehmen, die überhaupt über F&E-Aktivitäten verfügten, kann auch dieser Studie nicht entnommen werden, da dieser nicht erhoben oder nicht angegeben wurde.

¹¹⁰⁸ Vgl. VON KEITZ/GLOTH (2013), S. 132–133.

¹¹⁰⁹ Vgl. ANTONAKOPOULOS/KLAR (2014), S. 372.

gaben – trotz der bestehenden Angabepflicht – nur sechs Unternehmen die gesamten F&E-Kosten im Anhang an. Die berechneten Aktivierungsquoten dieser Unternehmen lagen lt. der Studie zwischen 0 % und 100 %. Der Einfluss der Aktivierung auf das EBT und Eigenkapital wies lt. den Studienergebnissen eine sehr große Spannweite auf. Hinweise dafür, dass vorwiegend Unternehmen mit negativen EBT eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss nach HGB aktivieren, konnten nicht gefunden werden.

5.5.2 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen

5.5.2.1 Die Studie von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)

Die bereits in Kapitel 5.5.1.2 im Zusammenhang mit der Bilanzierung kapitalmarktorientierter Unternehmen vorgestellte Studie von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011) beschäftigte sich u. a. mit der Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahr der BilMoG-Umstellung. Ausgangsbasis für die Stichprobe B waren die in der Dafne-Datenbank enthaltenen Jahresabschlüsse von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen mit Bilanzstichtag 31.12.2010. Nach Ausschluss von Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche sowie von Unternehmen, die in einen Konzernabschluss, der nicht nach deutschem Recht erstellt wurde, einbezogen wurden, verblieben 60 Jahresabschlüsse von nicht-kapitalmarktorientierten mittelgroßen und großen Unternehmen.¹¹¹⁰

Die Studienergebnisse zeigten, dass nur eines der 60 nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivierte, was einem Anteil von 1,7 % entsprach. Die anschließende Analyse der Lageberichte ergab, dass 14 der 60 Unternehmen über F&E-Aktivitäten berichteten. Innerhalb dieser 14 Unternehmen entschieden sich somit 7,1 % für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts.¹¹¹¹ Der Anteil bewegte sich damit in einem ähnlichen Bereich wie bei den in Stichprobe A untersuchten kapitalmarktorientierten Unternehmen, wobei diese Schlussfolgerung aufgrund der geringen Anzahl von Unternehmen mit einer F&E-Berichterstattung innerhalb der Stichprobe B als nur begrenzt aussagekräftig beurteilt wurde.¹¹¹²

5.5.2.2 Die Studie von RIEG/HEYD (2013)

RIEG/HEYD (2013) beschäftigten sich mit der Informationsfunktion der Handelsbilanz und untersuchten anhand einer empirischen Studie, wie ausgewählte Neuregelungen des BilMoG in der Praxis umgesetzt wurden. Die Bilanzierungspraxis für eigene Entwicklungskosten war somit ebenfalls Gegenstand der Studie. Anhand einer bewussten Auswahl von Unternehmen aus einer möglichst großen Band-

¹¹¹⁰ Vgl. hierzu im Detail THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 918.

¹¹¹¹ Vgl. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 924–925.

¹¹¹² Vgl. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 925.

breite an Branchen und von unterschiedlicher Unternehmensgröße und Rechtsform wurden 18 nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen bestimmt. Mit diesen wurden im Juni 2012 auf der Basis eines strukturierten Leitfadens Interviews durchgeführt.¹¹¹³

Die Studie ergab, dass drei der 18 Unternehmen eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss aktivierten, was einem Anteil von 16,7 % entsprach. Als Begründung für die Nicht-Ausübung des Aktivierungswahlrechts wurde von den anderen 15 Unternehmen genannt, dass sie keine Entwicklungsprojekte gehabt hätten oder dass der Dokumentationsaufwand zum Nachweis der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen zu groß gewesen wäre. Des Weiteren wurde von den Unternehmen das Risiko von außerplanmäßigen Abschreibungen bei ausbleibendem Erfolg des Entwicklungsprojekts genannt. Die Unternehmen, die sich gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, gaben an, dass sie auch zukünftig nicht planten, das Aktivierungswahlrecht auszuüben.¹¹¹⁴

5.5.2.3 Die Studie von EIERLE/WENCKI (2014)

In der Studie von EIERLE/WENCKI (2014), die bereits ausführlich im Zusammenhang mit den Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten in Kapitel 5.2.2 erläutert wurde, erfolgte auch eine Untersuchung der Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Jahresabschluss des Jahres der Umstellung auf BilMoG. Ausgehend von der Anzahl aller Unternehmen, für die in der Dafne-Datenbank für das Geschäftsjahr 2010 die Bilanzsumme und das Jahresergebnis angegeben waren, wurde als Grundgesamtheit der Studie eine Gesamtzahl von rd. 80.000 Unternehmen approximiert, die die Kriterien für mittelgroße und große Gesellschaften i. S. d. § 267 HGB erfüllten. Nach Durchführung aller Bereinigungsschritte wurden aber nur 293 Jahresabschlüsse von mittelgroßen und großen Unternehmen identifiziert, die im Jahr der BilMoG-Umstellung eigene Entwicklungskosten aktivierten, sodass sich an Anteil von ca. 0,4 % ergab.¹¹¹⁵ Wenngleich es sich hierbei nur um eine approximative Berechnung handelte, ging daraus hervor, dass das Aktivierungswahlrecht von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im Jahr der BilMoG-Umstellung nur äußerst selten im Jahresabschluss ausgeübt wurde.

5.5.2.4 Die Studie von EIERLE/THER (2018)

EIERLE/THER (2018) untersuchten in ihrer Studie, die ebenfalls bereits in Kapitel 5.2.2 vorgestellt wurde, auch die Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten im Jahresabschluss. Zunächst wurden mittels der Datenbank Dafne Neo 2.200 Unternehmen identifiziert, die in den Jahren 2012 bis 2015 eigene Entwicklungskosten aktiviert hatten. Diese Anzahl wurde einer Grundgesamtheit von 449.036 Unternehmen gegenübergestellt, wobei die Autoren anmerkten, dass

¹¹¹³ Vgl. RIEG/HEYD (2013), S. 338.

¹¹¹⁴ Vgl. RIEG/HEYD (2013), S. 339.

¹¹¹⁵ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1032.

darin auch Unternehmen beinhaltet sein konnten, die nicht über eine eigene F&E-Tätigkeit verfügten. EIERLE/THER (2018) ermittelten so eine Quote von 0,5 % und folgerten daraus, dass von dem Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten – gerade vom deutschen Mittelstand – bislang kaum Gebrauch gemacht wurde.¹¹¹⁶

5.5.3 Untersuchungsergebnisse für Jahresabschlüsse kapitalmarktorientierter und nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen

5.5.3.1 Die Studie von PHILIPPS (2011a)

In der Untersuchung von PHILIPPS (2011a) wurde die Rechnungslegungspraxis von kleinen und mittelgroßen Unternehmen im Jahr der Umstellung auf BilMoG untersucht. Dabei war auch das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten Gegenstand der Untersuchung. Ausgewertet wurden die Jahresabschlüsse von 31 zufällig ausgewählten Unternehmen¹¹¹⁷ mit Bilanzstichtag 31.12.2009. Somit handelte es sich ausschließlich um Unternehmen, welche die BilMoG-Umstellung vorgezogen hatten.¹¹¹⁸

Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten wurde von fünf der 31 Unternehmen ausgeübt, was einem Anteil von 16,1 % entsprach.¹¹¹⁹ Die Analyse der fünf Unternehmen ergab, dass davon drei einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag aufwiesen.¹¹²⁰ Dies könnte darauf hindeuten, dass das Wahlrecht zumindest vereinzelt dazu genutzt wurde, eine schwache Finanzlage besser darzustellen.

5.5.3.2 Die Studie von PHILIPPS (2011b)

In einer weiteren Studie untersuchte PHILIPPS (2011b) ebenfalls die Bilanzierungspraxis von kleinen und mittelgroßen Unternehmen im Jahr der Umstellung auf BilMoG. In diesem Zusammenhang befasste sich die Studie auch mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. In die Untersuchung wur-

¹¹¹⁶ Vgl. EIERLE/THER (2018), S. 1744. Wie sich diese Quote bzw. die Anzahl an Aktivierern in den Jahren 2012 bis 2015 entwickelte, konnte aus den Angaben in der Studie nicht ermittelt werden.

¹¹¹⁷ Ob und in welchem Umfang es sich bei den 31 Unternehmen um kapitalmarktorientierte oder nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen handelte, kann den Angaben der Studie nicht entnommen werden, weshalb die Studienergebnisse in diesem Kapitel, in dem keine Unterscheidung in kapitalmarktorientierte und nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen erfolgt, vorgestellt werden.

¹¹¹⁸ Vgl. zur Stichprobe im Detail PHILIPPS (2011a), S. 310–311.

¹¹¹⁹ Auch dieser Studie kann keine Aussage über den Anteil der Aktivierer an den Unternehmen, die über F&E-Aktivitäten verfügten, entnommen werden, da dieser nicht untersucht oder nicht angegeben wurde.

¹¹²⁰ Vgl. PHILIPPS (2011a), S. 311–312.

den 53 Jahresabschlüsse von Unternehmen¹¹²¹ einbezogen, die bereits zum 31.12.2009 BilMoG freiwillig angewendet hatten.¹¹²²

Die Untersuchung ergab, dass sich sechs der 53 Unternehmen der Stichprobe für die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, was einem Anteil von 11,3 % entsprach.¹¹²³ Drei der sechs Unternehmen wiesen einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag auf,¹¹²⁴ was wiederum auf die Verbesserung der dargestellten Finanzlage als einen möglichen Beweggrund für die Ausübung des Wahlrechts hindeuten könnte.

5.5.3.3 Die Studie von PAPENFUß/SCHMIDT (2012)

PAPENFUß/SCHMIDT (2012) untersuchten in ihrer Studie die Bilanzierungspraxis von öffentlichen Unternehmen im Rahmen der BilMoG-Umstellung. Hierbei wurde auch ausgewertet, wie häufig sich diese Unternehmen für die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Für 20 Großstädte wurden Unternehmen in privatrechtlicher Rechtsform identifiziert. Voraussetzung hierfür war, dass der Beteiligungsanteil der öffentlichen Hand mindestens 50 % betrug. Insgesamt umfasste die Stichprobe 270 Jahresabschlüsse für das Jahr 2010.¹¹²⁵ Hinsichtlich der Wahlrechtsausübung wurde festgestellt, dass sich keines der Unternehmen der Stichprobe für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschied.¹¹²⁶

5.5.3.4 Die Studie von DUSCHER (2014)

In der Studie von DUSCHER (2014) wurde die Praxis der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten bei Biotechnologieunternehmen untersucht. Im Fokus stand hierbei die Frage, ob im HGB eine Annäherung an die Bilanzierungspraxis nach den IFRS erfolgte. Ausgangsbasis für die Stichprobe waren insgesamt 552 biotechnologische Unternehmen, die in dem Bericht „Die deutsche Biotechnologie-Branche 2012“ aufgeführt waren.¹¹²⁷ Hiervon wurden Unternehmen identifiziert, die als Medikamentenentwickler tätig waren. Untersucht wurde jeweils das Geschäftsjahr, in dem die Anwendung des BilMoG für die Unternehmen verpflichtend war. Die Stichprobe umfasste 75 Jahresabschlüsse von

¹¹²¹ Da den Angaben der Studie nicht entnommen werden kann, ob und in welchem Umfang es sich bei den 53 Unternehmen um kapitalmarktorientierte oder nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen handelt, werden die Studienergebnisse in diesem Kapitel vorgestellt.

¹¹²² Vgl. zur Stichprobe im Detail PHILIPPS (2011b), S. 205.

¹¹²³ Die Anzahl der Unternehmen, die über eine F&E-Tätigkeit verfügten, wurde in der Studie nicht angegeben.

¹¹²⁴ Vgl. PHILIPPS (2011b), S. 206.

¹¹²⁵ Vgl. PAPENFUß/SCHMIDT (2012), S. 2585–2586.

¹¹²⁶ Vgl. PAPENFUß/SCHMIDT (2012), S. 2589–2690.

¹¹²⁷ Der Bericht wurde vom Informationsforum „Biotechnologie.de – eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung“ herausgegeben, vgl. DUSCHER (2014), S. 150–151.

deutschen Medikamentenentwicklern¹¹²⁸ für die Jahre 2010 und 2011.¹¹²⁹ Die Auswertung der Stichprobe ergab, dass sich nur eines der 75 Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschied, was einem Anteil von 1,3 % entsprach.¹¹³⁰ Da alle untersuchten Unternehmen in der Entwicklung tätig waren und für sie somit grundsätzlich – bei Erfüllung der Ansatzkriterien – die Möglichkeit bestand, eigene Entwicklungskosten zu aktivieren, lässt sich daraus schließen, dass in der Biotechnologiebranche, respektive bei den Entwicklern von Medikamenten eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten nur äußerst selten ist. Dieses Bilanzierungsverhalten entspricht damit der Bilanzierungspraxis der nach IFRS bilanzierenden Unternehmen der Pharmaindustrie, die im Regelfall ebenfalls von einer Aktivierung absehen.¹¹³¹

5.5.4 Untersuchungsergebnisse für HGB-Konzernabschlüsse

In der Studie von BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011) wurde untersucht, wie das BilMoG von mittelständischen Unternehmen in der Praxis umgesetzt wurde. Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten zählte dabei ebenfalls zum Untersuchungsgegenstand. Ausgehend von den im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten HGB-Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen wurde zunächst per Zufall eine Stichprobe von 1.900 Unternehmen gezogen. Sofern die Unternehmen ein Geschäftsjahr aufwiesen, das dem Kalenderjahr entsprach und die Konzernabschlüsse für das Geschäftsjahr 2010 bereits zu Beginn der Datenerhebung am 01.09.2011 offengelegt waren, wurden sie in die Stichprobe einbezogen. Insgesamt umfasste die Stichprobe 132 Konzernabschlüsse mit dem Bilanzstichtag 31.12.2010.¹¹³²

Die Untersuchung ergab, dass fünf der 132 Konzerne eigene Entwicklungskosten aktivierten, was einem Anteil von 3,8 % entsprach.¹¹³³ Die weiteren Analysen zeigten, dass die fünf Konzerne zu unterschiedlichen Branchen gehörten und sich hinsichtlich der Unternehmensgröße nicht von den Unternehmen unterschieden, die keine eigenen Entwicklungskosten aktivierten. Hinweise darauf, dass sich ertragsschwache Unternehmen eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, konnten in der Studie nicht gefunden werden. Die Auswertung der Anhangangaben der Aktivierer ergab,

¹¹²⁸ Den Angaben der Studie kann ebenfalls nicht entnommen werden, ob und in welchem Umfang es sich bei den 75 Unternehmen um kapitalmarktorientierte oder nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen handelt, weshalb die Studienergebnisse in diesem Kapitel vorgestellt werden.

¹¹²⁹ Vgl. DUSCHER (2014), S. 150–151.

¹¹³⁰ Vgl. DUSCHER (2014), S. 151.

¹¹³¹ Vgl. z. B. BRANDT (2010), insbesondere S. 182–185; BEHRENDT-GEISLER/WEIßENBERGER (2012), S. 59–60.

¹¹³² Vgl. BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011), S. 9.

¹¹³³ Aus der Studie kann wiederum keine Aussage über den Anteil der Aktivierer an denjenigen Unternehmen, die überhaupt über F&E-Aktivitäten verfügten, abgeleitet werden, da dieser nicht untersucht oder nicht angegeben wurde.

dass eines der fünf Unternehmen der Verpflichtung zur Angabe des Gesamtbetrags der F&E-Kosten gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB nicht nachkam.¹¹³⁴

5.5.5 Wesentliche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Aus den bisherigen Studien, in denen die Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten untersucht wurde, geht deutlich hervor, dass sich die Unternehmen nur selten für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Der Anteil liegt im Jahresabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen, je nach Studie, zwischen 6,5 % und 13 %. Im Jahresabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen liegt der Anteil zwischen 0,4 % und 16,7 %. Bei den Studien, in denen keine Unterscheidung in kapitalmarktorientierte und nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen vorgenommen wurde bzw. dies den Ausführungen in den Studien nicht zu entnehmen ist, liegt der Anteil im Jahresabschluss zwischen 0 % und 16,1 %. In der Studie, die Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatte, liegt der Anteil bei 3,8 %.

Im Vergleich zu IFRS-Abschlüssen, in denen eine Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten besteht, liegt also die Quote der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, in HGB-Abschlüssen deutlich niedriger.¹¹³⁵ Im Hinblick auf die Forschungsfrage 6 kann daher festgehalten werden, dass die vom deutschen Gesetzgeber im Rahmen des BilMoG mit dem Aktivierungswahlrecht eigener Entwicklungskosten angestrebte Annäherung an die IFRS-Bilanzierungspraxis zumindest im BilMoG-Umstellungsjahr nicht erfolgt ist.

Eine weitere für die vorliegende Arbeit interessante Erkenntnis der Studien ist, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts in Einzelfällen eine erhebliche Auswirkung auf den Jahresabschluss haben kann.¹¹³⁶ Mit Blick auf die Beweggründe für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts finden sich außerdem zum Teil Hinweise darauf, dass die wenigen Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, eher eine schwache Finanz- und Ertragslage aufweisen, wenngleich hierzu keine statistischen Größen angegeben werden.¹¹³⁷ Andererseits zeigen die Ergebnisse der Studien teilweise auch,

¹¹³⁴ Vgl. BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011), S. 11.

¹¹³⁵ So ergaben beispielsweise die Studien von VON KEITZ (2005), HALLER/FROSCHHAMMER/GROß (2010) und ANTONAKOPOULOS/KLAR (2014) dass der Anteil der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss aktivierten, in einer Größenordnung von rd. 60% lag. Vgl. im Einzelnen VON KEITZ (2005), S. 40; HALLER/FROSCHHAMMER/GROß (2010), S. 683; ANTONAKOPOULOS/KLAR (2014), S. 373. Gegenstand der Untersuchungen waren kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland. Zu branchenspezifischen Unterschieden vgl. auch Kapitel 6.2.2.11 und die dort angegebenen Studien.

¹¹³⁶ Vgl. VON KEITZ/WENK/JAGOSCH (2011), S. 2449; THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 925.

¹¹³⁷ Vgl. PHILIPPS (2011a), S. 312; PHILIPPS (2011b), S. 206; VON KEITZ/GLOTH (2013), S. 132. Eine Ausnahme innerhalb der in Kapitel 5.5 genannten Studien stellen die beiden Studien von EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/THER (2018) dar. Für die Ergebnisse dieser Untersuchungen, die sich im Speziellen mit den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten beschäftigten, sei auf die Ausführungen in den Kapiteln 5.2.2.1 und 5.2.2.3 verwiesen.

dass sich die Finanz- und Ertragslage der Aktivierer und Nicht-Aktivierer nicht wesentlich voneinander unterscheiden.¹¹³⁸

Die Studie von BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011) ist die einzige der in Kapitel 5 vorgestellten Studien,¹¹³⁹ die – wie die in Kapitel 6 folgende empirische Untersuchung der vorliegenden Arbeit – HGB-Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatte. Hinsichtlich der Häufigkeit der Wahlrechtsausübung im HGB-Konzernabschluss liegen somit bisher kaum empirische Erkenntnisse vor, was die Relevanz der Forschungsfrage 3 verdeutlicht. Dass die Ausübung des Wahlrechts von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im HGB-Konzernabschluss bislang nur einmal untersucht wurde, erstaunt, insbesondere vor dem Hintergrund der großen Bedeutung des Konzernabschlusses für die Abschlussadressaten – nicht zuletzt auch im Vergleich zum Jahresabschluss. Da der Gesetzgeber mit der Einführung des BilMoG gerade auch den Konzernabschluss der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im Blickpunkt hatte, dürfte auch für ihn besonders von Interesse sein, inwieweit gerade diese Unternehmen das Wahlrecht im Konzernabschluss annehmen. Außerdem geht aus dem vorstehend aufgezeigten Stand der Forschung zur Häufigkeit der Wahlrechtsausübung hervor, dass bislang noch keine Ergebnisse dazu vorliegen, wie sich die Anzahl der Unternehmen, die sich für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, in den Jahren nach der BilMoG-Umstellung entwickelte.

Die Ergebnisse der Studien zur Häufigkeit der handelsrechtlichen Aktivierung eigener Entwicklungskosten sind in der Tabelle 24 zusammengefasst.

¹¹³⁸ Vgl. THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), S. 925; BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011), S. 11; FROSCHHAMMER/HALLER (2013), S. 619.

¹¹³⁹ Auf die Vorstellung der beiden Studien von QUICK/HAHN (2016) und QUICK/HAHN (2017), die ebenfalls Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen untersuchten, wurde verzichtet, da die beiden Stichproben identisch bzw. im Wesentlichen identisch sind mit der Stichprobe der in Kapitel 6 folgenden empirischen Untersuchung der vorliegenden Arbeit.

Autor/en	Stichprobe	Eigenkapitalfinanzierung	Abschluss	Anteil Aktivierer	Weitere Erkenntnisse zu den Aktivierern
VON KEITZ/WENK/ JAGOSCH (2011)	42 im DAXplus® Family Index gelistete Unternehmen für das Jahr 2010. BilMoG-Erstanwender	Kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	5 von 42 Unternehmen (11,9 %)	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen 10 % und 100 % der im Untersuchungsjahr angefallenen F&E-Kosten wurden aktiviert. • In einem Fall betrug der Anteil des aktivierten Betrags 5,5 % der Bilanzsumme und die Nicht-Aktivierung hätte den Jahresfehlbetrag mehr als verdreifacht. • Bei einem weiteren Unternehmen der fünf Aktivierer hatte der aktivierte Betrag eigener Entwicklungskosten einen Anteil von 3,6 % an der Bilanzsumme und die aktivierten eigenen Entwicklungskosten bildeten 96 % des Jahresergebnisses.
THEILE/ NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)	103 Jahresabschlüsse von im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierten Unternehmen für das Jahr 2010. BilMoG-Erstanwender	Kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	5 von 103 Unternehmen (4,9 %) bzw. 5 von 77 Unternehmen mit F&E-Aktivitäten (6,5 %)	<ul style="list-style-type: none"> • Es ergaben sich keine Hinweise darauf, dass sich Unternehmen mit einer schwachen Finanz- und Ertragslage eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. • Bei einem Unternehmen machte der aktivierte Betrag 96 % des Jahresergebnisses aus.
FROSCHHAMMER/ HALLER (2012) und FROSCHHAMMER/ HALLER (2013)	362 Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einer der sechs Regionalbörsen in Deutschland Wertpapiere ausgegeben hatten für die Jahre 2009 und 2010. BilMoG-Erstanwender	Kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	14 von 362 Unternehmen (3,9 %) bzw. 14 von 164 Unternehmen mit F&E-Aktivitäten (8,5 %)	<ul style="list-style-type: none"> • Dass Aktivierer eher ein negatives (oder positives) Jahresergebnis aufweisen als Nicht-Aktivierer, konnte nicht festgestellt werden.

Tabelle 24: Studien mit Erkenntnissen zur Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss

Autor/en	Stichprobe	Eigenkapitalfinanzierung	Abschluss	Anteil Aktivierer	Weitere Erkenntnisse zu den Aktivierern
VON KEITZ/GLOTH (2013)	54 im DAX30, MDAX sowie DAXplus® Family Index gelistete Unternehmen für das Jahr 2011	Kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	7 von 54 Unternehmen (13 %)	<ul style="list-style-type: none"> Die Aktivierer wiesen relativ häufig eine schwache Gesamtkapitalrentabilität und Umsatzrendite im Vergleich zu den anderen Unternehmen der Stichprobe auf. Zwei der sieben Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten und somit verpflichtend ihre gesamten F&E-Kosten hätten nennen müssen, sahen von dieser Anhangangabe ab. Beim Vergleich der F&E-Intensität der Aktivierer und Nicht-Aktivierer konnte kein Unterschied festgestellt werden.
ANTONAKOPOULOS/ KLAR (2013)	151 im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierte Unternehmen für das Jahr 2013	Kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	10 von 151 Unternehmen (6,6 %)	<ul style="list-style-type: none"> Der Anteil der Aktivierer in den Jahresabschlüssen nach HGB war auch dann relativ gering, wenn der zugehörige Konzernabschluss nach IFRS erstellt wurde. Vier der zehn Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten und somit verpflichtend ihre gesamten F&E-Kosten hätten nennen müssen, sahen von dieser Anhangangabe ab. Dass Unternehmen mit negativem EBT eher eigene Entwicklungskosten aktivieren, konnte nicht festgestellt werden.
THEILE/ NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011)	60 Jahresabschlüsse aus der Dafne-Datenbank von mittelgroßen und großen Unternehmen für das Jahr 2010. BilMoG-Erstanwender	Nicht-kapitalmarkt-orientiert	Jahresabschluss	1 von 60 Unternehmen (1,7 %) bzw. 1 von 14 Unternehmen mit F&E-Aktivitäten (7,1 %)	<ul style="list-style-type: none"> Es ergaben sich keine Hinweise darauf, dass sich Unternehmen mit einer schwachen Finanz- und Ertragslage eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten entscheiden.

Tabelle 24: Studien mit Erkenntnissen zur Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss (Fortsetzung)

Autor/en	Stichprobe	Eigenkapitalfinanzierung	Abschluss	Anteil Aktivierer	• Weitere Erkenntnisse zu den Aktivierern
RIEG/HEYD (2013)	18 bewusst ausgewählte Unternehmen, davon 12 Kapitalgesellschaften von mittelgroßen und großen Unternehmen, die im Juni 2012 befragt wurden	Nichtkapitalmarktorientiert	Jahresabschluss	3 von 18 Unternehmen (16,7 %)	<ul style="list-style-type: none"> Die Nicht-Aktivierung wurde damit begründet, dass keine eigenen Entwicklungsprojekte bestehen würden oder dass der Dokumentationsaufwand zum Nachweis der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen zu groß wäre. Außerdem wurde das Risiko von außerplanmäßigen Abschreibungen genannt. Die Unternehmen, die sich gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, gaben an, auch zukünftig von dem Aktivierungswahlrecht keinen Gebrauch zu machen.
EIERLE/WENCKI (2014)	Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in Kapitel 5.2.2.1	Nichtkapitalmarktorientiert	Jahresabschluss	293 von ca. 80.000 Unternehmen (0,4 %)	<ul style="list-style-type: none"> Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in Kapitel 5.2.2.1.
EIERLE/THER (2018)	Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in Kapitel 5.2.2.3	Nichtkapitalmarktorientiert	Jahresabschluss	2.200 von 449.036 Unternehmen (0,5 %)	<ul style="list-style-type: none"> Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in Kapitel 5.2.2.3.
PHILIPPS (2011a)	31 Jahresabschlüsse von kleinen und mittelgroßen Unternehmen für das Jahr 2009. BilMoG-Erstanwender.	n/a	Jahresabschluss	5 von 31 Unternehmen (16,1 %)	<ul style="list-style-type: none"> Drei der fünf Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, wiesen einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag auf.
PHILIPPS (2011b)	53 Jahresabschlüsse von kleinen und mittelgroßen Unternehmen für das Jahr 2009. BilMoG-Erstanwender. BilMoG-Frühanwender	n/a	Jahresabschluss	6 von 53 Unternehmen (11,3 %)	<ul style="list-style-type: none"> Drei der sechs Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivierten, wiesen einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag auf.
PAPENFUß/SCHMIDT (2012)	270 Jahresabschlüsse von öffentlichen Unternehmen für das Jahr 2010	n/a	Jahresabschluss	0 von 270 Unternehmen (0 %)	<ul style="list-style-type: none"> n/a

Tabelle 24: Studien mit Erkenntnissen zur Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss (Fortsetzung)

Autor/en	Stichprobe	Eigenkapitalfinanzierung	Abschluss	Anteil Aktivierer	Weitere Erkenntnisse zu den Aktivierern
DUSCHER (2014)	75 Jahresabschlüsse von deutschen Medikamentenentwicklern für die Jahre 2010 und 2011. BilMoG-Erstanwender	n/a	Jahresabschluss	1 von 75 Unternehmen (1,3 %)	<ul style="list-style-type: none"> n/a
BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011)	132 Konzernabschlüsse, die im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht wurden für das Jahr 2010	Nichtkapitalmarktorientiert	Konzernabschluss	5 von 132 Unternehmen (3,8 %)	<ul style="list-style-type: none"> Die Aktivierer waren jeweils in unterschiedlichen Branchen tätig. Es ergab sich kein Hinweis darauf, dass die Unternehmensgröße die Wahlrechtsausübung beeinflusst. Es ergab sich kein Hinweis darauf, dass die Ertragslage die Wahlrechtsausübung beeinflusst.

Tabelle 24: Studien mit Erkenntnissen zur Häufigkeit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Abschluss (Fortsetzung)

6 Empirische Untersuchung der Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten

6.1 Herleitung der Hypothesen

6.1.1 Begründung der Hypothesen

Die nachfolgende Herleitung der Hypothesen erfolgt sowohl auf der Grundlage der Prinzipal-Agenten-Theorie als auch auf der Basis verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansätze. Das heißt, zum einen wird die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten anhand der in Kapitel 2.1.2 erläuterten Prinzipal-Agenten-Theorie begründet. Von besonderer Relevanz der agency-theoretischen Überlegungen sind hierbei die Agency-Probleme zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern, weshalb sich auch die nachfolgende Hypothesenherleitung mit diesen beiden Beziehungen intensiv beschäftigt. Zum anderen bieten die in Kapitel 2.2 vorgestellten verhaltenswissenschaftlichen Theorien – die Prospect Theory und die Ankerheuristik – einen weiteren Ansatz, um das Handeln der Abschlussersteller im Rahmen der Entscheidung zur erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts zu erklären. Darüber hinaus werden die Erkenntnisse hinsichtlich der Beweggründe für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten aus den bisherigen empirischen Untersuchungen, die in Kapitel 5 vorgestellt wurden, bei den Hypothesenformulierungen berücksichtigt. Hierbei gilt es allerdings zu beachten, dass diese Erkenntnisse nicht uneingeschränkt auf die in der Arbeit untersuchte zentrale Forschungsfrage des Bilanzierungsverhaltens von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im HGB-Konzernabschluss übertragen werden können.

6.1.2 Beziehung zu Gläubigern

Ein möglicher Beweggrund für die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten könnte auf Verträge zwischen dem Unternehmen bzw. dessen Anteilseignern und den Gläubigern zurückzuführen sein. Wie im Rahmen der Erläuterungen zur Prinzipal-Agenten-Theorie dargestellt, dienen diese Verträge zwischen Unternehmen und Gläubigern insbesondere dem Abbau der bestehenden Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen.¹¹⁴⁰ Die wichtigsten Gläubiger sind hierbei im Regelfall die Kreditinstitute.¹¹⁴¹ Einen zentralen Bestandteil der Kreditverträge stellen häufig Financial Covenants dar, die während der Kreditlaufzeit vom Kreditnehmer einzuhalten sind.¹¹⁴² Als typische Financial Covenants gelten beispielsweise die Zusicherung der Einhaltung einer bestimmten

¹¹⁴⁰ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 2.1.2.2.

¹¹⁴¹ Siehe hierzu auch Kapitel 3.3.4, in dem die Adressaten der Rechnungslegung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen erläutert werden.

¹¹⁴² Siehe ausführlich zum Gegenstand und Zweck von Financial Covenants sowie zu den möglichen Konsequenzen bei deren Nicht-Einhaltung Kapitel 2.1.2.2.4.

Eigenkapitalquote bzw. eines bestimmten Verschuldungsgrads oder eines bestimmten Zinsdeckungsgrads. Im Fokus der Kreditgeber stehen darüber hinaus insbesondere solche Financial Covenants, die Auskunft darüber geben, inwieweit der Kreditnehmer in der Lage ist, seinen Tilgungs- und Zinszahlungsverpflichtungen ordnungsgemäß nachzukommen. Dem Kreditnehmer drohen weitreichende Konsequenzen, wenn Covenants nicht mehr eingehalten werden können. In Anlehnung an die Debt to Equity Hypothesis der Positive Accounting Theory¹¹⁴³ liegt daher die Vermutung nahe, dass Unternehmen bei zunehmender Gefahr eines Covenant-Bruchs eher Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik haben. Da die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten u. a. zu einer Erhöhung des ausgewiesenen Ergebnisses und des Eigenkapitals führt, lassen sich mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts diverse Finanzkennzahlen – und damit auch Financial Covenants – verbessern. Die Gefahr eines Covenant-Bruchs dürfte umso höher sein, je angespannter die Finanzlage eines Unternehmens ist. Somit lässt sich schlussfolgern, dass Unternehmen mit einer angespannteren Finanzlage eher beabsichtigen, mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten den Bruch von Financial Covenants zu vermeiden.

Unabhängig von diesem Beweggrund für die Wahlrechtsausübung kommt der Finanzlage während der Kreditlaufzeit generell eine hohe Bedeutung zu. Beispielsweise ist es in Kreditverträgen nicht unüblich zu vereinbaren, dass der Darlehenszinssatz in Abhängigkeit von der aktuellen Finanzlage jährlich oder in jedem Quartal angepasst wird. So kann vertraglich geregelt werden, dass der Darlehenszinssatz in der folgenden Periode – also z. B. im nächsten Geschäftsjahr oder Quartal – umso geringer ausfällt, je besser eine im Rahmen des aktuellen Bankenreportings ausgewiesene Finanzkennzahl ist.¹¹⁴⁴ Mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten könnten die Unternehmen also beabsichtigen, die Zinszahlungen für laufende Kredite zu senken. Die Anreize hierfür dürften für Unternehmen mit einer angespannteren Finanzlage höher sein, da sie aufgrund der höheren Kreditausfallwahrscheinlichkeit besonders hohe Darlehenszinsen zu zahlen haben.

Schließlich besitzt die Finanzlage darüber hinaus bereits vor Abschluss eines Kreditvertrags im Rahmen der Bonitätsanalyse eine zentrale Bedeutung, sodass sie nicht nur während der Kreditlaufzeit, sondern auch schon zuvor einen Einfluss auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten haben kann. Vor dem Abschluss eines Kreditvertrags sind die Anreize für Unternehmen besonders hoch, die aktuelle Unternehmenslage gegenüber den potenziellen neuen Gläubigern möglichst positiv darzustellen, um so die bestmöglichen Kreditkonditionen zu erzielen. Je schwächer die ausgewiesene Finanzlage ist, desto schlechter fallen i. d. R. die Kreditkonditionen aus.¹¹⁴⁵ Die erstma-

¹¹⁴³ Siehe zur Positive Accounting Theory grundlegend Kapitel 3.3.6.2.

¹¹⁴⁴ Wie im Rahmen der Erläuterungen zur Prinzipal-Agenten-Theorie in Kapitel 2.1.2.2 herausgearbeitet, stellt eine solche Reporting-Verpflichtungen bzw. die Vereinbarung variabler Darlehenszinsen in Abhängigkeit von der Unternehmenslage ein Instrument zur Senkung der Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen den Anteilseignern und den Gläubigern dar.

¹¹⁴⁵ Neben dem Einfluss auf die Höhe des Darlehenszinssatzes kann die Finanzlage auch Einfluss auf weitere Kreditkonditionen wie z. B. vom Kreditnehmer verlangte Sicherheiten und Auflagen haben. Siehe hierzu ausführlich Kapitel 2.1.2.2.4.

lige Ausübung des Aktivierungswahlrechts könnte somit von den Unternehmen mit der Absicht erfolgen, in neuen Kreditverträgen verbesserte Kreditkonditionen zu bekommen. Hinzu kommt, dass Unternehmen mit einer schlechten Finanzlage häufig Schwierigkeiten haben, überhaupt einen Kredit zu erhalten, sodass sie sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden könnten, um auf diese Weise ihre Kreditwürdigkeit zu erhöhen.

Die Vermutung, dass die in der Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen sich aufgrund von Beweggründen, die sich aus der Beziehung mit Kreditinstituten ergeben, für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, dürfte zum einen nur dann zutreffend sein, wenn Kreditinstitute eine wesentliche Adressatengruppe der Konzernabschlüsse darstellen. Nur dann werden die Unternehmen im Rahmen der Bilanzpolitik beabsichtigen, Einfluss auf die Entscheidungen der Kreditinstitute zu nehmen. Zum anderen wird sich die Vermutung wohl nur dann bestätigen lassen, wenn die im Konzernabschluss ausgewiesenen Finanzkennzahlen bei der Entscheidung zur Kreditvergabe an nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen von großer Bedeutung sind. Wie die Ausführungen in Kapitel 3.3.4 zeigen, stellen Kreditinstitute für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland im Regelfall die wohl wichtigste Adressatengruppe dar. Dies ergibt sich insbesondere daraus, dass diese Unternehmen ihren Kapitalbedarf nicht über die Ausgabe von Eigen- und Fremdkapitaltiteln an der Börse decken können und daher i. d. R. stark auf die Fremdkapitalfinanzierung durch Kreditinstitute angewiesen sind. Des Weiteren wurde verdeutlicht, dass die im Jahres- und Konzernabschluss enthaltenen Informationen die wichtigste Entscheidungsgrundlage für Kreditinstitute im Rahmen der Kreditvergabe darstellen und dass dies insbesondere für die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen gilt. Daneben wurde aufgezeigt, dass der in der Arbeit untersuchte Konzernabschluss im Vergleich zum Jahresabschluss von den Kreditinstituten als Informationsinstrument bevorzugt wird und dass dies gerade auch für Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zutrifft. In der internationalen Literatur wird ebenfalls darauf verwiesen, dass sich auch für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen bilanzpolitische Anreize im Zusammenhang mit der Beziehung zu Kreditinstituten ergeben.¹¹⁴⁶ Aus den bisherigen Ausführungen in der Arbeit lassen sich also keine Anhaltspunkte finden, die gegen die aufgestellte Vermutung sprechen.

Für die Annahme, dass bei einer schwächeren Finanzlage das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher ausgeübt wird, spricht des Weiteren, dass nicht nur Kreditinstitute, sondern auch andere Gläubiger – wie etwa Lieferanten – an einer möglichst stabilen Finanzlage des Schuldners interessiert sind.¹¹⁴⁷ Vor allem bei einer sehr angespannten Finanzlage könnten potenzielle Gläubiger aus Risikogesichtspunkten von einer Geschäftsbeziehung absehen. Um diesen Nachteil abzuwenden, könnten Unternehmen mit angespannterer Finanzlage eher Anreize für eine erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts haben.

¹¹⁴⁶ Vgl. BURGSTAHLER/HAIL/LEUZ (2006), S. 986; GIVOLY/HAYN/KATZ (2010), S. 199. Vgl. zur gleichen Auffassung für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland auch EIERLE/WENCKI (2016), S. 268.

¹¹⁴⁷ Siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

Auch die bisherigen Ergebnisse der empirischen Rechnungslegungsforschung sprechen dafür, dass sich Unternehmen mit angespannterer Finanzlage eher für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. So konnte in zahlreichen empirischen Untersuchungen, die sich mit dem Einfluss von Kreditverträgen bzw. den darin festgelegten Financial Covenants auf die Bilanzierung beschäftigten, mehrheitlich nachgewiesen werden, dass höher verschuldete Unternehmen sich eher für ergebniserhöhende Bilanzierungsmethoden entscheiden.¹¹⁴⁸ Auch die in Kapitel 5.2 vorgestellten Studien, die im Speziellen die Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten untersuchten, konnten überwiegend belegen, dass höher verschuldete Unternehmen eher zur Aktivierung neigen. Dieser Zusammenhang konnte sowohl für den Jahresabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen¹¹⁴⁹ als auch für den IFRS-Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland¹¹⁵⁰ sowie für die Abschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen in Frankreich¹¹⁵¹, Großbritannien¹¹⁵², den USA¹¹⁵³ und Australien¹¹⁵⁴ nachgewiesen werden. Darüber hinaus belegten die bisher vorliegenden empirischen Untersuchungen, dass höher verschuldete Unternehmen auch höhere Beträge eigener F&E-Kosten aktivieren. Zu diesem Ergebnis kamen Untersuchungen von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland (IFRS-Konzernabschluss)¹¹⁵⁵ sowie von kapitalmarktorientierten Unternehmen in den USA¹¹⁵⁶, Australien¹¹⁵⁷ und Italien¹¹⁵⁸.

Ausgehend von den zuvor dargelegten theoretischen Überlegungen und den bisher vorliegenden empirischen Erkenntnissen im Zusammenhang mit der Beziehung zwischen Anteilseignern und Gläubigern wird folgende Hypothese aufgestellt:

H1: Je angespannter die Finanzlage ist, desto wahrscheinlicher ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

Die Hypothese dürfte sich allerdings nur bestätigen lassen, wenn die Unternehmen davon ausgehen, dass die Kreditinstitute bzw. Gläubiger die Effekte der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die ausgewiesenen Finanzkennzahlen nicht wieder bereinigen. Wie Befragungen von Kreditinstituten zeigen, gibt es allerdings Grund zu der Annahme, dass diese die aktivierten eigenen Entwicklungskosten mangels hinreichender Verlässlichkeit im Rahmen der Bilanzanalyse mit dem Eigen-

¹¹⁴⁸ Siehe die detaillierten Ausführungen hierzu und die entsprechenden Quellenangaben in Kapitel 3.3.6.2.

¹¹⁴⁹ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014); EIERLE/WENCKI (2016); EIERLE/THER (2018).

¹¹⁵⁰ Vgl. KAVVADIAS (2014); DINH/KANG/SCHULTZE (2016) sowie für eine Stichprobe bestehend aus Unternehmen in Deutschland und Österreich HÖLLERSCHMID (2010).

¹¹⁵¹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006); CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011).

¹¹⁵² Vgl. OSWALD (2008).

¹¹⁵³ Vgl. DALEY/VIGELAND (1983).

¹¹⁵⁴ Vgl. TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007).

¹¹⁵⁵ Vgl. ZICKE (2014); DINH ET AL. (2015).

¹¹⁵⁶ Vgl. ABOODY/LEV (1998).

¹¹⁵⁷ Vgl. WYATT (2005).

¹¹⁵⁸ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008).

kapital verrechnen.¹¹⁵⁹ Darüber hinaus dürften Kreditinstitute wohl gerade dann eine besonders detaillierte Bonitätsanalyse durchführen – und die Effekte der Wahlrechtsausübung erkennen bzw. eliminieren –, wenn der (potenzielle) Kreditnehmer eine angespannte Finanzlage aufweist. Hinzu kommt, dass in Kreditverträgen teilweise festgelegt ist, dass bei Berechnung der Financial Covenants immaterielle Vermögensgegenstände stets mit dem Eigenkapital verrechnet werden und/oder dass die Berechnung auf der Basis der bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfolgen muss. Somit lassen sich mittels der erstmaligen Wahlrechtsausübung nicht in jedem Fall die Vermeidung eines Covenant-Bruchs, bessere Kreditkonditionen oder eine erleichterte Kreditaufnahme erzielen.

6.1.3 Beziehung zu Anteilseignern

Beweggründe für die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten können sich auch im Zusammenhang mit den zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern bestehenden Informationsasymmetrien ergeben. Diese sind grundsätzlich umso größer, je weniger die Anteilseigner in das Unternehmensmanagement involviert sind.¹¹⁶⁰ Sofern eine Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern besteht, könnte es für das Management aus mehreren Gründen vorteilhaft sein, sich für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu entscheiden. So kann die Ausübung des Aktivierungswahlrechts als Signaling-Instrument genutzt werden, um die Anteilseigner über eine im Unternehmen stattfindende erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu informieren. Zwar könnte dies gerade bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen den Anteilseignern auch auf anderem Wege kommuniziert werden, jedoch könnte die Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein besonders starkes Signal für hohe Erfolgsaussichten im F&E-Bereich darstellen, gerade auch vor dem Hintergrund, dass die Aktivierung durch den Abschlussprüfer geprüft und für zulässig erachtet wurde. Daher wird vermutet, dass in Unternehmen, die nicht von den Anteilseignern geführt werden, das Aktivierungswahlrecht eher ausgeübt wird, um so den Anteilseignern eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren.

Weitere Beweggründe für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten könnten auf die zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern vereinbarten Verträge zurückzuführen sein. Sofern eine Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern besteht, werden zum Abbau der Interessendivergenzen häufig Verträge zwischen dem Unternehmensmanagement und den Anteilseignern vereinbart.¹¹⁶¹ Mittels der darin enthaltenen anreizkompatiblen Vergütungssysteme sollen dem Unternehmensmanagement Anreize gegeben werden, im Interesse der Anteilseigner zu handeln. Darunter fällt insbesondere die Vereinbarung von ergebnisabhängigen Bonuszahlungen für das Management als variabler Gehaltsbestandteil neben dem fixen Gehalt. Die Kennzahlen, mit denen der Erfolg der Manager gemessen wird, basieren hierbei häufig auf Rechnungslegungsgrößen. Hieraus

¹¹⁵⁹ Vgl. die Ausführungen in den Kapiteln 4.6 und 5.4.1.

¹¹⁶⁰ Vgl. z. B. auch BOLLEN (1996), S. 53–55; ANG/COLE/LIN (2000); EIERLE/WENCKI (2016), S. 267.

¹¹⁶¹ Vgl. entsprechend Kapitel 2.1.2.3.4.

kann entsprechend der Bonus Plan Hypothesis der Positive Accounting Theory¹¹⁶² die Vermutung aufgestellt werden, dass sich das Unternehmensmanagement in opportunistischem Sinne für solche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entscheidet, die seine Vergütung bzw. seinen persönlichen Wohlstand maximieren. Da die Bonusvereinbarungen häufig vom ausgewiesenen Ergebnis abhängen und die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten u. a. zu einer Erhöhung des Ergebnisses führt, wäre es denkbar, dass mittels erstmaliger Ausübung des Aktivierungswahlrechts eine Erhöhung der Bonuszahlungen an die Manager erzielt werden kann. Somit dürften Manager, die über ergebnisabhängige Bonusvereinbarungen vergütet werden, erhöhte Anreize zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten haben. Wenn also die Anteilseigner nicht in das Unternehmensmanagement involviert sind, könnte es wahrscheinlicher sein, dass das Aktivierungswahlrecht ausgeübt wird, da die Manager so möglicherweise eine kurzfristige Erhöhung ihres Bonus erzielen können.

Für Unternehmensmanager, die keine Anteile am Unternehmen halten, könnten sich noch aus weiteren Gründen besondere Anreize für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten ergeben. So kann vermutet werden, dass sich durch den Ausweis einer besseren Ertragslage sowohl die Arbeitsplatzsicherheit des Unternehmensmanagements als auch das Ansehen bei den Anteilseignern erhöhen lässt.¹¹⁶³ Da die Anteilseigner häufig nicht über das nötige Fachwissen im Bereich der Rechnungslegung verfügen, könnte ihnen die Tatsache verborgen bleiben, dass sich der ergebniserhöhende Effekt nur aufgrund der Änderung der Bilanzierungsmethode ergeben hat. Aus Sicht der Prinzipal-Agenten-Theorie besteht für die Anteilseigner als Prinzipal in diesem Fall somit das Informationsproblem Hidden Action oder Hidden Information mit der Gefahr von Moral Hazard. Gerade wenn beispielsweise das Unternehmensmanagement gegen Geschäftsjahresende erkennt, dass die unterjährig an die Anteilseigner kommunizierten Ergebnisprognosen voraussichtlich nicht mehr eingehalten werden können, dürften erhöhte Anreize zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten bestehen. Wie aus den Ausführungen zur Prospect Theory und der Ankerheuristik in Kapitel 2.2 hervorgeht, würde eine Verfehlung der Prognosen von den Anteilseignern besonders negativ aufgenommen werden, worunter das Ansehen des Unternehmensmanagements leiden könnte. Da solche Überlegungen der Unternehmensmanager nur dann nötig sein dürften, wenn sie nicht gleichzeitig Anteilseigner des Unternehmens sind, kann also – losgelöst vom Vorliegen ergebnisabhängiger Bonusvereinbarungen – vermutet werden, dass sich eher solche Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, bei denen die Anteilseigner die Unternehmensmanagementfunktion delegiert haben.

Aus bisher vorliegenden empirischen Studien lassen sich nur wenige Hinweise darauf ableiten, dass die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten davon beeinflusst wird, inwieweit die Anteilseigner eines Unternehmens gleichzeitig Funktionen im Unternehmensmanagement wahrnehmen. Wenngleich der Einfluss der Beziehung zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanage-

¹¹⁶² Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.2.

¹¹⁶³ Siehe zu den Interessen der Anteilseigner als Adressatengruppe der Rechnungslegung auch die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

ment bzw. von Bonusvereinbarungen auf das allgemeine Bilanzierungsverhalten bereits häufig Gegenstand empirischer Untersuchungen war,¹¹⁶⁴ wurden die sich daraus möglicherweise ergebenden Beweggründe in der Mehrheit der in Kapitel 5.2 vorgestellten Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten nicht untersucht. Nur aus drei der ausgewerteten Studien können Hinweise darauf abgeleitet werden, inwieweit die Beziehungen zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement bzw. inwiefern die Eigentümerstruktur die Bilanzierung eigener F&E-Kosten beeinflusst. In der Studie von EIERLE/WENCKI (2016), die sich mit den Jahresabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland beschäftigte, wurde der Einfluss der Trennung von Anteilsbesitz und Unternehmensmanagement auf die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten in Jahresabschlüssen der BilMoG-Umstellung untersucht. Die Vermutung, dass das Ausmaß der Involvierung der Anteilseigner in Managementfunktionen die Wahrscheinlichkeit einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten verringert, konnte nicht bestätigt werden.¹¹⁶⁵ In der Studie von EIERLE/THER (2018), die ebenfalls Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatte, wurde dagegen herausgefunden, dass Unternehmen, bei denen sämtliche Anteilseigner dem Unternehmensmanagement angehören, seltener eigene Entwicklungskosten aktivieren. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008), die in ihrer Studie kapitalmarktorientierte Unternehmen in Italien untersuchten, konnten darüber hinaus nachweisen, dass sich die Einflussfaktoren auf die Höhe der aktivierten F&E-Kosten bei Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen unterscheiden.¹¹⁶⁶ In einer weiteren Untersuchung für den italienischen Raum von MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008) ergaben sich schwache Hinweise darauf, dass Familienunternehmen in geringerer Höhe F&E-Kosten aktivieren. Die prozentuale Höhe des Anteilsbesitzes des Haupteigentümers hat hingegen lt. der Studie keinen Einfluss auf die Aktivierungshöhe.¹¹⁶⁷

Die nachstehend aufgestellte Hypothese zu den Beweggründen der Aktivierung eigener Entwicklungskosten leitet sich folglich weniger aus bislang vorliegenden empirischen Ergebnissen ab als vielmehr aus den zuvor dargelegten theoretischen Überlegungen zur Beziehung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern:

H2: Wenn die Unternehmensmanagementfunktion nicht von den Anteilseignern wahrgenommen wird, ist es wahrscheinlicher, dass eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgt.

Hinsichtlich der Vermutung, dass die Maximierung von Bonuszahlungen ein Beweggrund für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten sein kann, muss allerdings einschränkend berücksichtigt werden, dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten nur kurzfristig zu einer höheren Bonuszahlung führen kann. Wie erläutert wurde, führt die Ausübung des Aktivierungswahlrechts über die Totalperiode

¹¹⁶⁴ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.

¹¹⁶⁵ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016). Siehe entsprechend auch EIERLE/WENCKI (2014).

¹¹⁶⁶ Vgl. PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008).

¹¹⁶⁷ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008).

betrachtet grundsätzlich nicht zu einer Ergebnisverbesserung und damit nicht zu höheren Bonuszahlungen. Außerdem ist es fraglich, ob in nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen das Unternehmensmanagement die Aktivierung eigener Entwicklungskosten als Signaling-Instrument nutzt, um so den Anteilseignern Informationen über erfolgversprechende F&E-Projekte zu übermitteln. Schließlich sind bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement grundsätzlich als relativ gering anzusehen.¹¹⁶⁸ Anteilseigner von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen verfügen im Vergleich zu den Anteilseignern kapitalmarktorientierter Unternehmen über einen deutlich geringeren Informationsrückstand gegenüber dem Unternehmensmanagement, weshalb die externe Rechnungslegung als Instrument zur Verringerung von Informationsasymmetrien für die Anteilseigner weniger relevant ist.¹¹⁶⁹ Daher kann bezweifelt werden, ob sich Manager von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen für diesen Weg der Informationsübermittlung an die Anteilseigner entscheiden. Stattdessen könnte hierfür die Gesellschafterversammlung oder sonstige regelmäßig stattfindende Termine zum Informationsaustausch zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern genutzt werden.

6.1.4 Geplanter Unternehmensverkauf

Ein weiterer Beweggrund für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten könnte sich auch im Zusammenhang mit einem bevorstehenden Verkauf des Unternehmens ergeben. Dies lässt sich insbesondere aufgrund des bestehenden Informationsvorsprungs der bisherigen Anteilseigner gegenüber den potenziellen neuen Anteilseignern erklären. Die bisherigen Anteilseigner dürften vor allem bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen vor dem Verkauf ihrer Anteile über einen deutlich besseren Kenntnisstand hinsichtlich der aktuellen und zukünftigen Unternehmenslage verfügen als die potenziellen neuen Anteilseigner. Die Verkäufer könnten diesen Vorteil in opportunistischem Sinne nutzen und die Darstellung der Unternehmenslage so beeinflussen, dass die potenziellen Käufer der Anteile bereit sind, einen möglichst hohen Preis dafür zu zahlen. Da sich durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten wesentliche Fundamentaldaten, wie das Ergebnis, das Eigenkapital und der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit,¹¹⁷⁰ erhöhen lassen, kann dies positive Auswirkungen auf die Höhe des Kaufpreises zur Folge haben. Somit kann vermutet werden, dass bei einem geplanten Unternehmensverkauf erhöhte Anreize zur erstmaligen Ausübung des Wahlrechts bestehen.

In den vorgestellten nationalen und internationalen Untersuchungen zu den Beweggründen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten lassen sich keine Hinweise finden, inwieweit ein bevorste-

¹¹⁶⁸ Vgl. z. B. PENNO/SIMON (1986), S. 562; FRANCIS ET AL. (2008), S. 332. Siehe hierzu entsprechend auch EIERLE/WENCKI (2016), S. 267 sowie die Ausführungen in Kapitel 3.3.4.

¹¹⁶⁹ Vgl. hierzu auch BALL/SHIVAKUMAR (2005) S. 84 und S. 96–97; KATZ (2009), S. 628; NOBES (2010), S. 218.

¹¹⁷⁰ Der Free Cashflow wird allerdings nicht erhöht, da der aktivierte Betrag den Cashflow aus der Investitionstätigkeit entsprechend verringert, vgl. Kapitel 4.6.

hender Unternehmensverkauf die F&E-Bilanzierung beeinflusst.¹¹⁷¹ Allerdings konnte in Studien, welche die bilanzpolitischen Maßnahmen insgesamt betrachteten, gezeigt werden, dass Unternehmen vor einem Börsengang oder einer Neuemission von Aktien eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik vornehmen. Zum Vorteil der bisherigen Anteilseigner sollte so der von den neuen Anteilseignern zu zahlende Ausgabepreis der Anteile erhöht werden. Daneben konnte anlässlich von Unternehmensverkäufen, die mittels Aktientausch erfolgten, sowie im Zusammenhang mit der Drohung einer feindlichen Übernahme eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik nachgewiesen werden.¹¹⁷² Insofern ist es vorstellbar, dass auch bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die bisherigen Anteilseigner vor einem Verkauf des Unternehmens eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik verfolgen und daher erhöhte Anreize zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten haben.

Ausgehend von den zuvor beschriebenen Vermutungen und Erkenntnissen wird die folgende Hypothese hinsichtlich des Einflusses eines geplanten Unternehmensverkaufs auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aufgestellt:

H3: Wenn ein Unternehmensverkauf geplant ist, ist es wahrscheinlicher, dass eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgt.

6.1.5 Aktuelle Ertragslage

Auch im Zusammenhang mit der aktuellen Ertragslage der Unternehmen könnte sich ein Beweggrund für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten ergeben. Dies lässt sich insbesondere damit begründen, dass von den meisten Konzernabschlussadressaten gerade der Ertragslage eine zentrale Bedeutung beigemessen wird. Wie aus den Ausführungen in Kapitel 3.3.4 hervorgeht, sind beispielsweise sowohl Anteilseigner und Kreditinstitute als auch Arbeitnehmer und Lieferanten an einer möglichst positiven Ertragslage interessiert. Eine schwache Ertragslage oder gar ein Verlustausweis hat für die Anteilseigner insbesondere den Nachteil, dass die Ausschüttung geringer oder gar ganz ausfallen kann. Die Gläubiger sehen eine schwache Ertragslage vor allem wegen des erhöhten Risikos eines Forderungs- bzw. Kreditausfalls kritisch. Mithilfe ergebniserhöhender Bilanzpolitik kann somit das Verhalten mehrerer Adressatengruppen des Konzernabschlusses in die vom Abschlussersteller gewünschte Richtung beeinflusst werden. Da sich mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten immer ein positiver Ergebniseffekt erzielen lässt, handelt es sich grundsätzlich um ein geeignetes Instrument, mit dem die Darstellung der Ertragslage verbessert und damit das Verhalten der Adressaten beeinflusst werden kann. Wie aus den vorstehenden Ausführungen hervorgeht, ist hierbei anzunehmen, dass die Anreize für Unternehmen, mittels erstmaliger Ausübung des Aktivierungswahlrechts die Ertragslage besser darzustellen, umso höher sind, je schwächer ihre aktuelle Ertragslage ist.

¹¹⁷¹ Vgl. zu den bisher empirisch nachgewiesenen Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten entsprechend Kapitel 5.2.

¹¹⁷² Siehe hierzu im Einzelnen die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.2.

Dieser vermutete Zusammenhang lässt sich auch anhand verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse erklären. Den Ausführungen zur Prospect Theory in den Kapiteln 2.2.2 und 2.2.4 ist zu entnehmen, dass ein ausgewiesenes Ergebnis häufig relativ zu einem Referenzwert beurteilt wird. Dieser kann beispielsweise die Ertragslage anderer Unternehmen sein. Ist die Ertragslage eines Unternehmens schwächer als die von anderen, wird dies von den Abschlussadressaten demzufolge besonders negativ aufgenommen. Die Unternehmen in der untersuchten Stichprobe mit relativ schwachem Ergebnis hätten demnach höhere Anreize zur erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts.

Auch die in Kapitel 5.2 herausgearbeiteten Ergebnisse empirischer Untersuchungen sprechen mehrheitlich dafür, dass Unternehmen bei schwacher Ertragslage eher eigene Entwicklungskosten aktivieren. Entsprechende Belege hierfür lieferten Untersuchungen von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland auf der Basis des Jahresabschlusses¹¹⁷³ sowie von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland auf der Basis des IFRS-Konzernabschlusses¹¹⁷⁴. Darüber hinaus ergaben sich entsprechende empirische Befunde aus der Untersuchung von Abschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen in Frankreich¹¹⁷⁵ und Großbritannien¹¹⁷⁶. Ferner wurde für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland auf der Basis des IFRS-Konzernabschlusses¹¹⁷⁷ sowie für Abschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen in Italien¹¹⁷⁸ und den USA¹¹⁷⁹ empirisch nachgewiesen, dass Unternehmen mit einer schwächeren Ertragslage höhere Beträge an eigenen F&E-Kosten aktivieren.

Basierend auf den vorangegangenen theoretischen Überlegungen sowie den Ergebnissen bisheriger empirischer Studien wird folgende Hypothese in Bezug auf den Einfluss der aktuellen Ertragslage auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aufgestellt:

H4: Je schwächer die aktuelle Ertragslage ist, desto wahrscheinlicher ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

6.1.6 Anreiz für Ergebnisglättung

Wie vorstehend erläutert, ist das aktuelle ausgewiesene Ergebnis für die Adressaten grundsätzlich von hoher Bedeutung. Aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht lässt sich anhand der in Kapitel 2.2 erläuterten Prospect Theory und der Ankerheuristik allerdings belegen, dass Adressaten bei ihrer

¹¹⁷³ Vgl. EIERLE/WENCKI (2014); EIERLE/WENCKI (2016).

¹¹⁷⁴ Vgl. ZICKE (2014).

¹¹⁷⁵ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006).

¹¹⁷⁶ Vgl. OSWALD (2008) sowie für einzelne Branchen: OSWALD/ZAROWIN (2007).

¹¹⁷⁷ Vgl. ZICKE (2014) sowie für eine Stichprobe bestehend aus Unternehmen in Deutschland und Österreich HÖLLERSCHMID (2010).

¹¹⁷⁸ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008); PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008).

¹¹⁷⁹ Vgl. für die Softwareentwicklung ABOODY/LEV (1998).

Beurteilung nicht ausschließlich den absoluten Wert des ausgewiesenen Ergebnisses für ihre Beurteilung der Ertragslage heranziehen, sondern das Ergebnis bewusst oder unbewusst mit einem Referenzwert vergleichen. Eine Unterschreitung des Referenzwerts wird hierbei grundsätzlich als negativ beurteilt, unabhängig von dem absoluten Wert. Insbesondere bei den in der Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen dürfte als Referenzwert bzw. Vergleichsgröße das Vorjahresergebnis verwendet werden.¹¹⁸⁰ Im Wissen darüber, dass die Adressaten einen Ergebnismrückgang negativ beurteilen – wenngleich möglicherweise immer noch ein Gewinn ausgewiesen wird –, könnten sich daher für die Abschlussersteller stärkere Anreize zur Ergreifung ergebniserhöhender Maßnahmen ergeben, wenn das Vorjahresergebnis nicht erreicht wird.¹¹⁸¹ Da sich durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine Ergebniserhöhung erzielen lässt, wird vermutet, dass bei einer Unterschreitung des Vorjahresergebnisses – gemessen vor der Entscheidung über die Wahlrechtsausübung – eher eine Ausübung des Aktivierungswahlrechts erfolgt.

Fraglich ist hierbei, ob dies auch für Unternehmen gilt, die ihr Vorjahresergebnis so stark unterschreiten, dass sie es auch mit einem hohen Ausmaß an ergebniserhöhenden Maßnahmen nicht mehr erreichen bzw. übertreffen können. Möglicherweise tendieren diese Unternehmen eher zu einer ergebnismindernden Bilanzpolitik bzw. zu einem Big-Bath-Bilanzierungsverhalten.¹¹⁸² Demzufolge würden sich die Unternehmen mit hoher Unterschreitung des Vorjahresergebnisses eher gegen die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Im Folgenden wird jedoch der Auffassung gefolgt, dass Unternehmen mit einem starken Ergebnismrückgang besonders starke Anreize für eine ergebniserhöhende Bilanzpolitik haben, sodass die Unterschreitung des Vorjahresergebnisses so weit wie möglich abgeschwächt und damit eine Ergebnisglättung erzielt wird. Bei der Ergebnisglättung strebt der Abschlussersteller an, Ergebnisschwankungen in Relation zu einem bestimmten Sollergebnis, wie beispielsweise dem Vorjahresergebnis, zu dämpfen.¹¹⁸³ Hierzu werden bei relativ guter Ertragslage eher ergebnismindernde und bei relativ schlechter Ertragslage eher ergebniserhöhende bilanzpolitische Maßnahmen ergriffen. Wie aus Kapitel 3.3.4 hervorgeht, kann ein solches Bilanzierungsverhalten aus zahlreichen Gründen für den Abschlussersteller bzw. die Anteilseigner vorteilhaft sein. So lassen sich z. B. die Schwankungen der Dividendenzahlungen verringern, die Bonuszahlungen aus langfristiger Sicht erhöhen sowie die Kreditkonditionen verbessern. Sofern davon ausgegan-

¹¹⁸⁰ Vgl. zu den weiteren typischen Referenzgrößen Kapitel 3.3.6.5.

¹¹⁸¹ Die Frage, ob das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher ausgeübt wird, wenn dadurch eine Erreichung von Ergebniszielgrößen möglich ist, kann mittels der Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit, in der Aktivierer mit Nicht-Aktivierern verglichen werden, nicht untersucht werden. Hierzu wäre es erforderlich gewesen, auch für die Nicht-Aktivierer zumindest näherungsweise zu ermitteln, in welcher Höhe sie eigene Entwicklungskosten hätten aktivieren können. Da die Rechnungslegungsnorm des HGB – im Gegensatz zu den IFRS (IAS 38, Rn. 126) – von den Unternehmen, die keine Aktivierung eigener Entwicklungskosten vornehmen, jedoch nicht verlangt, die gesamten F&E-Kosten anzugeben, ist eine solche Ermittlung nicht möglich. Der Frage, ob es Unternehmen tatsächlich gelingt, mit der Ausübung des Wahlrechts das Vorjahresergebnis zu übertreffen, wird in einer ergänzenden empirischen Untersuchung in Kapitel 6.4.4.4 nachgegangen.

¹¹⁸² Siehe zu ergebnismindernder Bilanzpolitik bzw. zum Big-Bath-Bilanzierungsverhalten die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.3.

¹¹⁸³ Siehe zur Ergebnisglättung ausführlich Kapitel 3.3.6.4.

gen wird, dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten mit dem Ziel der Ergebnisglättung erfolgt, kann zum einen vermutet werden, dass bei einer höheren Unterschreitung des Vorjahresergebnisses die Wahrscheinlichkeit einer erstmaligen Ausübung des Wahlrechts steigt. Zum anderen dürften die Anreize zur erstmaligen Aktivierung umso geringer werden, je stärker die Ergebnisverbesserung im Vergleich zum Vorjahr ausfällt.

Die empirische Rechnungslegungsforschung liefert zahlreiche Belege für Ergebnisglättung, wobei auch nachgewiesen werden konnte, dass dafür einzelne bilanzpolitische Instrumente bzw. Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden genutzt werden.¹¹⁸⁴ Hinsichtlich der Frage, inwieweit die Aktivierung eigener F&E-Kosten zur Glättung des Ergebnisses genutzt wird, finden sich jedoch relativ wenige empirische Erkenntnisse.¹¹⁸⁵ In den vorgestellten Untersuchungen italienischer Unternehmen – in denen allerdings nicht die Determinanten der Entscheidung zur Aktivierung eigener F&E-Kosten, sondern die Höhe des aktivierten Betrags untersucht wurden – konnte bestätigt werden, dass die Aktivierung eigener F&E-Kosten zur Ergebnisglättung genutzt wird.¹¹⁸⁶ Eine Untersuchung von HGB-Jahresabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zeigte außerdem, dass Unternehmen, die sich im Jahr der BilMoG-Umstellung für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden, ein höheres Ausmaß an Ergebnisglättung im Allgemeinen aufwiesen.¹¹⁸⁷

Die vorstehend beschriebenen Vermutungen und empirischen Studienergebnisse begründen somit die folgende Hypothese hinsichtlich des Einflusses der Abweichung des aktuell ausgewiesenen Ergebnisses zum Vorjahresergebnis auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten:

H5: Je höher die Unterschreitung (Überschreitung) des Vorjahresergebnisses ist, desto wahrscheinlicher (unwahrscheinlicher) ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

6.1.7 Erfolg im Bereich Forschung und Entwicklung

Wie aus den Ausführungen in den Kapiteln 3.3.1 und 3.3.5.3.4 hervorgeht, kann der Abschlussersteller seinen Informationsvorsprung nicht nur für eine opportunistische Bilanzpolitik nutzen, sondern auch im Sinne eines Signaling, um den Abschlussadressaten entscheidungsnützliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Ein mögliches Instrument hierzu stellt die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten dar. So könnten die Abschlussersteller mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts möglicherweise beabsichtigen, den Abschlussadressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren, aus der sich zukünftig wahrscheinlich hohe Einzahlungen generieren lassen. Sofern diese Vermutung zutrifft, dürften wohl eher Unternehmen mit einer erfolgreichen F&E-Tätigkeit von dem Aktivierungswahlrecht Gebrauch machen. Dagegen werden Unternehmen, die

¹¹⁸⁴ Vgl. hierzu mit näheren Angaben Kapitel 3.3.6.4.

¹¹⁸⁵ Siehe zu den bisherigen empirischen Studien im Detail Kapitel 5.2.

¹¹⁸⁶ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRENCIPE (2008); PRENCIPE/MARKARIAN/POZZA (2008).

¹¹⁸⁷ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016).

über weniger erfolgversprechende F&E-Tätigkeiten verfügen, eher von einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten absehen, zumal für diese Unternehmen das erhöhte Risiko besteht, dass nach der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten das entsprechende Entwicklungsprojekt mangels Erfolg wieder außerplanmäßig abgeschrieben werden muss. Dies könnte bei den Adressaten besonders negative Reaktionen zur Folge haben.

Für die Vermutung, dass Unternehmen, die bisher einen höheren F&E-Erfolg aufweisen, sich eher für als gegen eine erstmalige Ausübung des Wahlrechts entscheiden, spricht außerdem, dass sie – im Vergleich zu Unternehmen, die bisher weniger erfolgreich im F&E-Bereich tätig waren – wohl über eine größere Anzahl laufender Entwicklungsprojekte verfügen, die die Aktivierungsvoraussetzungen erfüllen. Darüber hinaus dürften diese Unternehmen bereits ein entsprechendes F&E-Controlling eingerichtet haben, sodass die Kostenzurechnung auf die einzelnen Entwicklungsprojekte mit vergleichsweise geringerem Aufwand verbunden ist, und daher auch Kosten-Nutzen-Gesichtspunkte nicht gegen eine erstmalige Aktivierung sprechen.

Aus den in Kapitel 5.2 vorgestellten empirischen Untersuchungen lässt sich keine eindeutige Schlussfolgerung in Bezug auf die Frage ableiten, inwieweit der Erfolg im F&E-Bereich einen Einfluss auf die Aktivierung eigener Entwicklungskosten hat. Für Unternehmen, die nach den IFRS bilanzieren, wurde gezeigt, dass der Erfolg eines F&E-Programms einen positiven Einfluss auf die Höhe der aktivierten eigenen Entwicklungskosten hat.¹¹⁸⁸ Darüber hinaus belegten Studienergebnisse für australische Unternehmen, dass u. a. die technologische Stärke eines Unternehmens die Höhe der aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände positiv beeinflusst.¹¹⁸⁹ Die beiden Studien, die sich mit dem Aktivierungswahlrecht für F&E-Kosten nach UK-GAAP beschäftigten, zeigten dagegen, dass sich Unternehmen mit höherem Erfolg im F&E-Bereich eher gegen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.¹¹⁹⁰ In einer Untersuchung von HGB-Jahresabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen ergaben sich keine statistisch signifikanten Ergebnisse hinsichtlich des Einflusses des F&E-Erfolgs auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten.¹¹⁹¹ In einer anderen Untersuchung, die ebenfalls HGB-Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatte, wurde jedoch festgestellt, dass Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht ausüben, ihre laufenden Entwicklungsprojekte erfolgreicher einschätzen als Unternehmen, die sich gegen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.¹¹⁹²

Wenngleich sich aus den bisherigen empirischen Ergebnissen keine eindeutigen Rückschlüsse ziehen lassen, wird aufgrund der aufgezeigten theoretischen Überlegungen folgende Hypothese bezüglich

¹¹⁸⁸ Vgl. DINH/KANG/SCHULTZE (2016).

¹¹⁸⁹ Vgl. WYATT (2005).

¹¹⁹⁰ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007); OSWALD (2008).

¹¹⁹¹ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016).

¹¹⁹² Vgl. EIERLE/THER (2018).

des Einflusses des F&E-Erfolgs auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aufgestellt:

H6: Wenn ein Unternehmen im Bereich F&E erfolgreich ist, ist es wahrscheinlicher, dass eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgt.

6.1.8 Unternehmensalter und Unternehmenswachstum

Wie den vorausgegangenen Ausführungen in Kapitel 6.1.2 zu entnehmen ist, dürften sich insbesondere für Unternehmen mit angespannter Finanzlage Anreize zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts ergeben. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass wohl gerade Unternehmen, die sich eher am Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung befinden, häufig nur sehr eingeschränkt mit eigenen finanziellen Mitteln ausgestattet sind. Die Möglichkeiten, F&E-Projekte durchzuführen, dürften daher für diese Unternehmen stärker begrenzt sein als für solche, die sich bereits in einem späteren Entwicklungsstadium befinden.¹¹⁹³ Daraus ergibt sich, dass junge und stark wachsende Unternehmen bei der Durchführung ihrer Vorhaben im F&E-Bereich stärker auf eine Fremdfinanzierung angewiesen sind.¹¹⁹⁴ Folglich haben diese Unternehmen höhere Anreize, die Adressaten – insbesondere Fremdkapitalgeber – über erfolgversprechende F&E-Projekte zu informieren. Die Ausübung des Aktivierungswahlrechts könnte also in diesem Fall vom besser informierten Abschlussersteller als Signaling-Instrument genutzt werden.

Darüber hinaus könnte die Aktivierung eigener Entwicklungskosten gerade auch von jungen und/oder stark wachsenden Unternehmen genutzt werden, um ihre Ertragslage besser darzustellen. Solche Unternehmen, die sich eher am Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung befinden, können im Gegensatz zu bereits etablierten Unternehmen häufig nicht bzw. nicht über einen längeren Zeitraum Gewinne aufweisen,¹¹⁹⁵ was die Kapitalaufnahme erschweren dürfte. Um finanzielle Mittel – nicht nur zur Finanzierung ihrer F&E-Projekte – zu erhalten, könnten gerade diese Unternehmen besonders hohe Anreize zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten haben, mit dem Ziel, die Finanzierungsmöglichkeiten und -konditionen zu verbessern. Dies war offensichtlich auch eine Intention des Gesetzgebers, der die Einführung des Aktivierungswahlrechts u. a. damit begründete, dass dadurch denjenigen Unternehmen, die erst am Beginn ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehen, eine bessere Außendarstellung ermöglicht werden soll.¹¹⁹⁶

Hinzu kommt, dass stark wachsende Unternehmen häufig sehr volatile Ergebnisse aufweisen, was sich nachteilig auf die Kapitalbeschaffung und die Kreditkonditionen auswirken kann. Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten kann grundsätzlich als Instrument zur Glättung von Er-

¹¹⁹³ Vgl. z. B. HALL (2002).

¹¹⁹⁴ Vgl. auch FRYGES/KOHN/ULLRICH (2015), insbesondere S. 251 und S. 269.

¹¹⁹⁵ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 269.

¹¹⁹⁶ Vgl. BT-Drucks. 16/10067, S. 49 sowie Kapitel 4.1.

gebnissen genutzt werden, da – wie in den Kapiteln 4.2 und 4.3 gezeigt wurde – sich der positive Ergebniseffekt der Erst-Aktivierung und der negative Ergebniseffekt in den Folgejahren aufgrund von planmäßigen und außerplanmäßigen Abschreibungen durch die vorhandenen bilanzpolitischen Spielräume je nach Ertragslage zielgerichtet beeinflussen lässt. Die durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts eröffneten Spielräume zur Ergebnisglättung könnten daher besonders für Unternehmen mit starkem Wachstum von Interesse sein, weshalb diese höhere Anreize zur Wahlrechtsausübung haben dürften.¹¹⁹⁷ Daher wird vermutet, dass Unternehmen mit stärkerem Unternehmenswachstum sich eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.

Aus den bisherigen Untersuchungen der Determinanten der Aktivierung eigener Entwicklungskosten lassen sich nur wenige Hinweise zum Einfluss des Unternehmensalters und des Unternehmenswachstums auf die F&E-Bilanzierung ableiten.¹¹⁹⁸ Hinsichtlich des Unternehmensalters konnte in einer Studie für britische kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie in einer Untersuchung, die HGB-Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zum Gegenstand hatte, jeweils ein statistisch schwach signifikanter negativer Einfluss festgestellt werden. Jüngere Unternehmen entscheiden sich also eher für die Ausübung des entsprechenden Aktivierungswahlrechts.¹¹⁹⁹ Daneben zeigte eine Untersuchung von IFRS-Abschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland einen statistisch schwach signifikanten positiven Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswachstum und der Aktivierung eigener Entwicklungskosten.¹²⁰⁰ Schließlich wurde für kapitalmarktorientierte Unternehmen in den USA festgestellt, dass sich stärker wachsende Unternehmen eher für das im Untersuchungszeitraum noch geltende Aktivierungswahlrecht für F&E-Kosten entschieden.¹²⁰¹

Aufgrund der theoretischen Überlegungen und der Ergebnisse bisheriger Studien werden daher folgende Hypothesen hinsichtlich des Einflusses des Unternehmensalters und des Unternehmenswachstums auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aufgestellt:

- H7: Je stärker das Wachstum eines Unternehmens ist, desto wahrscheinlicher ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.
- H8: Je jünger ein Unternehmen ist, desto wahrscheinlicher ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

¹¹⁹⁷ Siehe zu dieser Argumentation auch die Ergebnisse der Studie von DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), die in Kapitel 5.2.4.3.1 vorgestellt wurde.

¹¹⁹⁸ Siehe zu den bisherigen empirischen Studien im Detail Kapitel 5.2.

¹¹⁹⁹ Vgl. OSWALD (2008); EIERLE/WENCKI (2016).

¹²⁰⁰ Vgl. ZICKE (2014).

¹²⁰¹ Vgl. DHALIWAL/HENINGER/HUGHES (1999), S. 168–171.

6.1.9 Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände

Weitere Beweggründe für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten könnten sich auch im Zusammenhang mit der unternehmensindividuellen Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände ergeben. In Kapitel 4.2 wurden die Ansatzkriterien herausgearbeitet, deren Erfüllung nachgewiesen werden muss, um überhaupt von der Aktivierungsmöglichkeit eigener Entwicklungskosten Gebrauch machen zu können. Dieser Nachweis ist mit Kosten verbunden, die je nach Unternehmen unterschiedlich hoch ausfallen. Um beispielsweise zu belegen, dass sich ein Projekt bereits in der Entwicklungsphase – und damit nicht mehr in der Forschungsphase – befindet, müssen entsprechende technische Einrichtungen (z. B. eine Pilotanlage) und ein Projektcontrolling vorhanden sein. Die mit einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbundenen Kosten dürften – wie erwähnt – für solche Unternehmen geringer ausfallen, die bereits über ein F&E-Controlling und über Erfahrungen im bilanziellen Umgang mit immateriellen Vermögensgegenständen verfügen.¹²⁰² Dagegen werden sich Unternehmen, die zum Nachweis der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen erst hohe Ausgaben tätigen müssten oder für die der Nachweis sehr zeitaufwendig wäre, möglicherweise gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Da Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände von hoher Bedeutsamkeit sind, wohl eher über ein F&E-Projektcontrolling und Erfahrungen im bilanziellen Umgang mit immateriellen Vermögensgegenständen verfügen, könnten für sie die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten einhergehenden Kosten geringer sein, weshalb sie sich eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden dürften.

Des Weiteren kann vermutet werden, dass bei Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände von hoher Bedeutsamkeit sind, die Adressaten in stärkerem Umfang an Informationen über deren Entwicklungsprojekte interessiert sind, als dies bei Unternehmen der Fall ist, für die immaterielle Vermögensgegenstände bislang nur einen geringen Stellenwert hatten. Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände im Allgemeinen eine hohe Relevanz besitzen, könnten also eher Anreize haben, das Aktivierungswahlrecht als Instrument zu nutzen, um ihren Adressaten eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren.

Schließlich kommt hinzu, dass Unternehmen, die in einem höheren Ausmaß über immaterielle Vermögensgegenstände verfügen, wahrscheinlich auch in höherem Umfang und häufiger wiederkehrend eigene Entwicklungsprojekte umsetzen. Aufgrund der relativ hohen F&E-Ausgaben dürften für diese Unternehmen die Anreize höher sein, durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts die Ergebnisbelastung über die Nutzungsdauer der Entwicklungen zu verteilen. Hingegen könnten Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände von geringerer Relevanz sind und die somit wohl in geringerem Umfang und seltener eigene Entwicklungsprojekte umsetzen, von einer erstmaligen Aktivierung aus Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten eher absehen. Die Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände im Unternehmen dürfte daher in einem positiven Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten stehen.

¹²⁰² So z. B. auch ähnlich EIERLE/WENCKI (2016), S. 271.

Für die aufgestellte Vermutung spricht auch das Ergebnis einer Untersuchung von Jahresabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen, in der nachgewiesen wurde, dass sich eher solche Unternehmen im Jahr der BilMoG-Umstellung für die Ausübung des Wahlrechts entschieden, die über einen höheren Anteil erworbener immaterieller Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme verfügten.¹²⁰³ In den weiteren in Kapitel 5.2 vorgestellten Studien mit kapitalmarktorientierten Unternehmen als Untersuchungsgegenstand wurde meist untersucht, inwieweit die F&E-Intensität – also die F&E-Kosten in Relation zu den Umsatzerlösen – einen Einfluss auf die Aktivierung eigener Entwicklungskosten hat.¹²⁰⁴ Entgegen der zunächst naheliegenden Vermutung wurde jedoch nur für australische Unternehmen ein entsprechender positiver Zusammenhang zwischen der F&E-Intensität und der Aktivierung eigener F&E-Kosten nachgewiesen.¹²⁰⁵ Deutlich häufiger zeigte sich, dass Unternehmen mit geringerer F&E-Intensität eher F&E-Kosten aktivieren. Entsprechende Ergebnisse finden sich in den Untersuchungen von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland¹²⁰⁶, Frankreich¹²⁰⁷ und Großbritannien¹²⁰⁸. Für die vorliegende Arbeit ist allerdings zu berücksichtigen, dass die zuvor erläuterten Kosten im Zusammenhang mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten für kapitalmarktorientierte Unternehmen eher von untergeordneter Bedeutung sein dürften, wohingegen diese bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen durchaus einen wesentlichen Einfluss auf die Wahl der Bilanzierungsmethode haben können.

Die zuvor dargelegten theoretischen Überlegungen und das Ergebnis einer Untersuchung von Jahresabschlüssen nach HGB nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen sprechen insgesamt für die Aufstellung folgender Hypothese bezüglich des Einflusses der Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten:

H9: Je höher die unternehmensindividuelle Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände ist, desto wahrscheinlicher ist eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

6.1.10 Unternehmensgröße

Wie aus Kapitel 3.3.6.3 hervorgeht, konnte in zahlreichen Studien, die der Frage nachgingen, weshalb sich Unternehmen für eine bestimmte Bilanzierungsmethode entscheiden, nachgewiesen werden, dass größere Unternehmen eher eine ergebnismindernde Bilanzpolitik wählen. Gemäß der Size Hypothesis der Positive Accounting Theory¹²⁰⁹ lässt sich dieses Verhalten vor allem damit erklären, dass

¹²⁰³ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016).

¹²⁰⁴ Siehe zur Begründung, weshalb die F&E-Intensität nicht in das Regressionsmodell der Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit aufgenommen werden kann, Kapitel 6.2.2.9.

¹²⁰⁵ Vgl. PERCY (2000); TUTTICCI/KRISHNAN/PERCY (2007).

¹²⁰⁶ Vgl. ZICKE (2014); DINH/KANG/SCHULTZE (2016).

¹²⁰⁷ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006); CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011).

¹²⁰⁸ Vgl. OSWALD/ZAROWIN (2007); OSWALD (2008).

¹²⁰⁹ Siehe hierzu Kapitel 3.3.6.3

für größere Unternehmen eher die Gefahr von regulatorischen Eingriffen bzw. politischen Kosten besteht, die mithilfe von ergebnismindernden Maßnahmen reduziert werden sollen. Demzufolge wäre es grundsätzlich naheliegend, dass sich größere Unternehmen eher gegen die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, da die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts eine Ergebniserhöhung zur Folge hat. Tatsächlich wurde in mehreren internationalen Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten belegt, dass zwischen der Aktivierung eigener F&E-Kosten und der Unternehmensgröße ein negativer Zusammenhang besteht.¹²¹⁰ Zu entsprechenden Ergebnisse kommen die Untersuchungen, welche die Abschlüsse von Unternehmen aus Frankreich¹²¹¹, Großbritannien¹²¹², den USA¹²¹³ sowie Australien und Kanada¹²¹⁴ zum Gegenstand hatten. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass in den Studien ausschließlich kapitalmarktorientierte Unternehmen untersucht wurden. Diese sind grundsätzlich deutlich größer als die in der vorliegenden Arbeit betrachteten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen. Dass für die hier untersuchten Unternehmen politische Kosten einen Einfluss auf die Wahl der Bilanzierungsmethode haben, kann angezweifelt werden, da diese wohl nur für sehr große Unternehmen relevant sein dürften.¹²¹⁵

Gegen die Vermutung, dass sich größere Unternehmen eher gegen die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, spricht darüber hinaus, dass für sie die Kosten, die im Zusammenhang mit dem Nachweis der Erfüllung sämtlicher Aktivierungsvoraussetzungen anfallen, geringer sein dürften als bei kleineren Unternehmen. So ist anzunehmen, dass ein F&E-Projektcontrolling oder das notwendige Bilanzierungs-Know-how im Bereich immaterieller Vermögensgegenstände bei größeren Unternehmen bereits vorhanden ist. Ferner ist anzunehmen, dass größere Unternehmen leichter den Nachweis führen können, dass die adäquaten technischen, finanziellen und sonstigen Ressourcen zur Fertigstellung der Projekte zur Verfügung stehen, sodass zu vermuten ist, dass sie sich eher für die erstmalige Ausübung des Wahlrechts entscheiden. Demgegenüber könnte es bei kleineren Unternehmen wahrscheinlicher sein, dass die im Zusammenhang mit dem Nachweis der Aktivierungsvoraussetzungen entstehenden Kosten den möglichen Nutzen einer Aktivierung übersteigen. Die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbundenen Kosten waren auch ein wesentlicher Grund, weshalb der Gesetzgeber im Rahmen der Gesetzgebungsphase zum BilMoG die zunächst angedach-

¹²¹⁰ Siehe zu den bisherigen empirischen Studien im Detail Kapitel 5.2.

¹²¹¹ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN (2006); CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011).

¹²¹² Vgl. OSWALD (2008).

¹²¹³ Vgl. für die Zeit vor dem Aktivierungsverbot in den USA DALEY/VIGELAND (1983) sowie für die Softwareentwicklung ABOODY/LEV (1998).

¹²¹⁴ Vgl. SMITH/PERCY/RICHARDSON (2001), die sowohl australische als auch kanadische Unternehmen untersuchten.

¹²¹⁵ So z. B. auch TROMBLEY (1989), S. 531 sowie im Speziellen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen EIERLE/WENCKI (2016), S. 272. Entsprechende Hinweise hierfür finden sich beispielsweise in ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981), S. 144–147. Die Autoren belegten, dass die Size-Hypothese nur für die größeren Unternehmen ihrer untersuchten Stichprobe bestätigt werden konnte. Wenn dagegen nur die relativ kleinen Unternehmen der Gesamtstichprobe untersucht wurden, ließ sich die Hypothese nicht mehr bestätigen, weshalb ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981), S. 147 folgerten, dass politische Kosten wohl nicht die Wahl der Bilanzierungsmethode kleinerer Unternehmen beeinflussen.

te Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten in ein Aktivierungswahlrecht änderte.¹²¹⁶ Einschränkung muss jedoch berücksichtigt werden, dass in der vorliegenden Studie ausschließlich Konzernabschlüsse untersucht werden, sodass sämtliche Unternehmen der Stichprobe – mit der Ausnahme derjenigen, die gegebenenfalls freiwillig einen Konzernabschluss aufstellten – die Größenkriterien nach § 293 Abs. 1 HGB überschreiten. Daher ist es fraglich, ob die mit der Aktivierung verbundenen Kosten für die kleineren der hier untersuchten Konzerne von einer solchen Relevanz waren, dass sie sich deswegen gegen die Ausübung des Wahlrechts entschieden.

Insgesamt lässt sich anhand der vorstehenden Überlegungen keine eindeutige Vermutung ableiten, welchen Einfluss die Unternehmensgröße auf die Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen hat. Es existieren sowohl Gründe für einen positiven als auch Gründe für einen negativen Einfluss. Somit wird die folgende ungerichtete Hypothese in Bezug auf den Einfluss der Unternehmensgröße auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aufgestellt:

H10: Die Größe eines Unternehmens hat einen Einfluss auf die Entscheidung, erstmals eigene Entwicklungskosten zu aktivieren.

6.2 Modellbildung

6.2.1 Abhängige Variable

Die abhängige Variable DCR (Development Costs Recognized) ist dichotom und nimmt den Wert 1 an, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktivierte, ansonsten den Wert 0.¹²¹⁷ Wenn in einem Konzernabschluss von einem in der Stichprobe befindlichen Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert wurden bzw. zum ersten Mal der Bilanzposten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesen wurde, wird der Beobachtung somit der Wert 1 zugewiesen. Wenn dagegen ein Unternehmen der Stichprobe im Untersuchungsjahr keine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss vornahm, jedoch die Möglichkeit hierzu bestand, wird der Beobachtung der Wert 0 zugewiesen. Damit sind die beiden möglichen Ausprägungen der abhängigen Variablen überschneidungsfrei definiert. Die Variable DCR operationalisiert somit die Entscheidung der Unternehmen für oder gegen eine erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts.

¹²¹⁶ Vgl. BR-Drucks. 344/08 (Beschluss), S. 7–8.

¹²¹⁷ Die Variable ist also binär codiert.

6.2.2 Unabhängige Variablen

6.2.2.1 Vorbemerkung zur erforderlichen Bereinigung der Aktivierung

Zur Untersuchung der Beweggründe für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten müssen die Auswirkungen der Wahlrechtsausübung wieder rückgängig gemacht werden, sodass quasi die Situation vor der Entscheidung, ob das Aktivierungswahlrecht ausgeübt wird, erfasst wird. Bei allen in der Studie ausgewerteten Unternehmen, die das Wahlrecht ausübten, wurde daher der erstmals ausgewiesene Bilanzposten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ mit dem Eigenkapital verrechnet sowie der im Untersuchungsjahr erstmals aktivierte Betrag vom Ergebnis vor Steuern abgezogen, da ohne die Wahlrechtsausübung das Eigenkapital und das Ergebnis geringer ausgefallen wären.¹²¹⁸ Zu den weiteren für die Untersuchung erforderlichen Bereinigungen im Falle einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten zählten die Bestimmung der bereinigten Bilanzsumme durch Verringerung der Bilanzsumme um den Betrag der erstmals aktivierten eigenen Entwicklungskosten sowie die Anpassung des operativen Cashflow.¹²¹⁹ Die in der Studie untersuchten Konzernabschlüsse wurden also im Falle einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten so dargestellt, als ob diese nicht erfolgt wäre.

6.2.2.2 Finanzlage

Die Variable LEV (Leverage) misst den Verschuldungsgrad, der ein Surrogat der Finanzlage der Unternehmen ist. Die Variable dient zu Ermittlung von Beweggründen, die sich aus der Beziehung mit Gläubigern und hierbei insbesondere aus Verträgen mit Kreditinstituten ergeben. Der Verschuldungsgrad ist definiert als der prozentuale Anteil des Fremdkapitals an der (bereinigten) Bilanzsumme. Je höher der Verschuldungsgrad ist, als desto angespannter ist die Finanzlage zu betrachten. Außerdem wird angenommen, dass für Unternehmen mit einem höheren Verschuldungsgrad eine größere Gefahr besteht, die in Kreditverträgen vereinbarten Financial Covenants nicht mehr einhalten zu können.

¹²¹⁸ Eine weitere Korrektur um eventuell erfasste passive latente Steuern bzw. latente Steueraufwendungen hätte, wie in Kapitel 4.5 aufgezeigt, aufgrund der Unbestimmtheit der Ausweisvorschriften im HGB zu nicht vergleichbaren Daten geführt. Das heißt, eine verlässliche Bestimmung einer korrigierten Ergebnisgröße und Eigenkapitalposition nach latenten Steuern ist nicht möglich, weshalb in der empirischen Untersuchung davon abgesehen wurde.

¹²¹⁹ Die hierfür notwendigen Bereinigungsschritte sind in Kapitel 4.6 erläutert. Der operative Cashflow entspricht dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der jeweils aus den Kapitalflussrechnungen der Konzernabschlüsse händisch erhoben wurde. Gemäß § 297 Abs. 1 HGB muss jeder Konzernabschluss eine Kapitalflussrechnung enthalten. Der DRS 21 gibt zudem in Rn. 15 und Rn. 38–41 vor, dass in der Kapitalflussrechnung der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit separat auszuweisen ist und welche Bestandteile er umfasst.

nen.¹²²⁰ Entsprechend der Hypothese H1 wird somit ein positives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

Die Variable ICR (Interest Coverage Ratio) misst den Zinsdeckungsgrad eines Unternehmens. Der Zinsdeckungsgrad stellt eine weitere Kennzahl dar, die über die Finanzlage eines Unternehmens informiert. Die Variable wird im Rahmen der Robustheitstests in das Modell aufgenommen, um die Hypothese H1 zu testen. In der vorliegenden Untersuchung wird der Zinsdeckungsgrad definiert als das Verhältnis zwischen dem bereinigten Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und den in der GuV ausgewiesenen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen. Damit lässt sich anhand der Kennzahl ermitteln, inwieweit Unternehmen in der Lage sind, aus dem operativen Geschäft die Zinsaufwendungen für Kredite zu zahlen. Je geringer der Wert der Variable ICR ist, als desto angespannter ist die Finanzlage einzustufen. Somit wird ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten der Variable ICR erwartet. Die ergänzende Messung der Finanzlage anhand des Zinsdeckungsgrads, wie er in der Arbeit definiert wird, ist gerade vor dem Hintergrund interessant, dass hierbei eine Zahlungsgröße aus der Kapitalflussrechnung und eine Größe der Gewinn- und Verlustrechnung einander gegenübergestellt werden, während die Variable LEV eine reine Bilanzkennzahl darstellt.

Die Variable Z_SCORE misst den Altman-Z'-Score. Sie wird als Alternative zur Erfassung der Finanz- und Ertragslage im Rahmen der Sensitivitätsanalyse in das Modell aufgenommen, um die Hypothesen H1 und H4 zu testen. Ausgehend vom ursprünglichen Altman-Z-Score,¹²²¹ der nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen berechnet werden kann, wurde der Altman-Z'-Score entwickelt, um die Insolvenzwahrscheinlichkeit für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen zu prognostizieren.¹²²²

Der Altman-Z'-Score lässt sich anhand folgender Formel bestimmen:

$$Z'\text{-Score} = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,420 * X4 + 0,998 * X5 \quad (6.1)$$

Die in das Modell einfließenden Variablen sind folgendermaßen definiert:

$$X1 = \frac{\text{Working Capital (Umlaufvermögen - kurzfristige Verbindlichkeiten)}}{(\text{bereinigte}) \text{ Bilanzsumme}}$$

¹²²⁰ Siehe hierzu ausführlich die Erläuterungen zur Positive Accounting Theory sowie zur Diskussion, inwieweit der Verschuldungsgrad dazu geeignet ist, die Gefahr eines Covenant-Bruchs abzubilden, die Ausführungen in Kapitel 3.3.6.2.

¹²²¹ Das Z-Score-Modell wurde erstmals beschrieben in ALTMAN (1968). Zur späteren Erweiterung des Modells siehe auch ALTMAN (2000). Trotz des relativ hohen Alters des Modells und der kritischen Würdigung in der Literatur, vgl. z. B. BALCAEN/OOGHE (2006), findet es nach wie vor häufig Anwendung in empirischen Untersuchungen auf dem Gebiet der Rechnungslegung und der Finanzierung, vgl. z. B. FRANZEN/RODGERS/SIMIN (2007), S. 2931, weshalb es (in modifizierter Form) zumindest im Rahmen der Robustheitstests in der vorliegenden Untersuchung zum Einsatz kommt. Anzumerken ist hierbei, dass das Modell nicht mit dem primären Ziel genutzt wird, die Insolvenzwahrscheinlichkeit der Unternehmen vorherzusagen, sondern als Surrogat für die Finanz- und Ertragslage zur Anwendung kommt.

¹²²² Siehe zur Erläuterung des Modells für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen ALTMAN/HOTCHKISS (2006), S. 245–246.

$$X2 = \frac{\text{Gewinnrücklagen}}{(\text{bereinigte}) \text{ Bilanzsumme}}$$

$$X3 = \frac{(\text{bereinigtes}) \text{ EBIT}}{(\text{bereinigte}) \text{ Bilanzsumme}}$$

$$X4 = \frac{(\text{bereinigter}) \text{ Buchwert des Eigenkapitals}}{\text{Verbindlichkeiten}}$$

$$X5 = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{(\text{bereinigte}) \text{ Bilanzsumme}}$$

Entsprechend der Bereichseinteilung nach ALTMAN/HOTCHKISS (2006) sind Unternehmen, für die sich ein Z'-Score von unter 1,23 ergibt, sehr stark insolvenzgefährdet. Dagegen besteht für Unternehmen mit einem Z'-Score von über 2,9 kein Insolvenzrisiko.¹²²³ Da in das Altman-Z'-Score-Modell insbesondere Größen der Finanz- und Ertragslage einfließen, dient das Modell in der vorliegenden Untersuchung allerdings vorwiegend zur alternativen Operationalisierung der Finanz- und Ertragslage der Unternehmen. Ein niedrigerer Z'-Score deutet auf eine schlechtere Finanz- und Ertragslage hin. Somit wird ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

6.2.2.3 Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern

Die Variable MAN_SH (Management_Shareholder) erfasst, ob eine Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern besteht. Eine Trennung liegt vor, wenn kein Mitglied des Unternehmensmanagements Anteile am Unternehmen hält bzw. wenn sämtliche Anteilseigner die Unternehmensmanagementfunktion delegiert haben.¹²²⁴ Die Dummy-Variable nimmt in diesem Fall den Wert 1 an. Wenn dagegen ein oder mehrere Anteilseigner gleichzeitig Mitglieder des Unternehmensmanagements sind, liegt aufgrund der Einbeziehung der Anteilseigner in das Management keine (vollständige) Trennung der beiden Funktionen mehr vor. Die Variable nimmt in diesem Fall den Wert 0 an. Mit der Variable MAN_SH wird also indirekt gemessen, ob zwischen dem Unternehmensmanagement und den Anteilseignern Informationsasymmetrien bestehen. Wie in Kapitel 3.3.4 erläutert, sind bei einer Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern die Informationsasymmetrien höher, sodass vermutet wird, dass Unternehmen, bei denen dies der Fall ist, das Aktivierungswahlrecht eher ausüben.

Die Variable MAN_SH dient des Weiteren als Proxy-Variable für das Vorliegen ergebnisabhängiger Bonusvereinbarungen, da HGB-Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen üblicherweise nicht zu entnehmen ist, ob zwischen dem Unternehmensmanagement und den Anteilseig-

¹²²³ ALTMAN/HOTCHKISS (2006), S. 246.

¹²²⁴ Bei der Datenerhebung wurden auch solche Fälle berücksichtigt, in denen die Anteile nicht direkt vom Unternehmensmanagement gehalten werden, sondern indirekt über eine separate Gesellschaft, an der das Unternehmensmanagement beteiligt ist.

nen anreizkompatible Vergütungssysteme vereinbart sind. Bei Unternehmen, deren Manager keine Anteile am Unternehmen halten, dürfte es wahrscheinlicher sein, dass zwischen Anteilseignern und Management ergebnisabhängige Bonusvereinbarungen bestehen. Da sich, wie in Kapitel 6.1.3 erläutert, mit der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts möglicherweise die Bonuszahlung erhöhen lässt, könnten sich Unternehmen, bei denen eine Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern besteht, eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Entsprechend Hypothese H2 wird daher ein positives Vorzeichen des Koeffizienten erwartet.

6.2.2.4 Unternehmensverkauf

Die Variable M_A erfasst, ob in dem Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag des jeweils beobachteten Konzernabschlusses und dem Zeitpunkt der Datenerhebung¹²²⁵ der vorliegenden Untersuchung ein Unternehmen verkauft wurde.¹²²⁶ Sofern ein Unternehmen in diesem Zeitraum verkauft wurde, wird vereinfachend davon ausgegangen, dass bereits zum Bilanzstichtag der Unternehmensverkauf geplant war. Wenn beispielsweise ein Unternehmen der Stichprobe den Bilanzstichtag 31.12.2012 aufweist und festgestellt wird, dass das Unternehmen im Jahr 2014 verkauft wurde, wird davon ausgegangen, dass bereits im Geschäftsjahr 2012 bzw. bei der Erstellung des Konzernabschlusses zum 31.12.2012 Überlegungen hinsichtlich eines Unternehmensverkaufs bestanden. Wie aus den Ausführungen in Kapitel 6.1.4 hervorgeht, ist anzunehmen, dass ein geplanter Unternehmensverkauf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten positiv beeinflusst. Anhand der Variable M_A wird also die Hypothese H3 geprüft. Die Dummy-Variable nimmt den Wert 1 an, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. Der Koeffizient dürfte demzufolge über ein positives Vorzeichen verfügen.

6.2.2.5 Ertragslage

Die Variable EBT (Earnings before Taxes) misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme der Unternehmen.¹²²⁷ Das Ergebnis der

¹²²⁵ Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in dem erläuterten Zeitraum verkauft wurde, ist somit zwar für Beobachtungen mit älterem Untersuchungsjahr grundsätzlich höher als für Beobachtungen mit jüngerem Untersuchungsjahr, dies hat allerdings keine Verzerrung der Untersuchungsergebnisse zur Folge, da das Untersuchungsdesign so festgelegt wurde, dass die Anzahl an Aktivierer und Nicht-Aktivierer in jedem Untersuchungsjahr nahezu gleich hoch ist. Siehe hierzu im Detail die Ausführungen in den Kapiteln 6.3.3 und 6.3.4. Für jedes Jahr und über den gesamten Untersuchungszeitraum bestand für Aktivierer und Nicht-Aktivierern also grundsätzlich eine gleich hohe Wahrscheinlichkeit, dass sie verkauft wurden.

¹²²⁶ Wenn die Konzernmutter oder Unternehmensanteile der Konzernmutter verkauft wurden, wurde dies als Unternehmensverkauf gewertet.

¹²²⁷ Der Wert wird ausgedrückt in Prozent. Damit handelt es sich bei dieser Variablen um die (bereinigte) Ergebnisrentabilität, die auch als ROA bezeichnet wird. Entsprechend wäre es auch möglich gewesen – wie zum Teil in anderen Untersuchungen –, die Messgröße als Profitabilität oder Rentabilität zu bezeichnen. Da die Profitabilität bzw. Rentabilität aber auch mittels zahlreicher anderer Kennzahlen ausgedrückt werden kann, scheint die Bezeichnung EBT für die Erfassung der Ertragslage geeigneter.

gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entspricht dem Konzernergebnis ohne Berücksichtigung des außerordentlichen Ergebnisses und der Steuern. Bis zum BilRUG¹²²⁸ musste das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit separat in der GuV ausgewiesen werden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gilt als wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Ertragslage eines Unternehmens, da es nicht durch außerordentliche Geschäftsvorfälle und die Unternehmensbesteuerung beeinflusst ist. Das heißt, ungewöhnliche oder seltene Aufwands- und Ertragsposten sowie die unternehmens- und rechtsformspezifische Besteuerung bleiben unberücksichtigt, sodass diese Größe besser für Unternehmensvergleiche der vorliegenden empirischen Untersuchung geeignet ist. Die Variable EBT stellt folglich ein Surrogat für die aktuelle Ertragslage eines Unternehmens dar. Je höher das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur Bilanzsumme, desto weniger angespannt ist die Ertragslage. Entsprechend Hypothese H4 wird somit ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

6.2.2.6 Anreiz für Ergebnisglättung

Die Variable SMOOTH (Smoothing) misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Untersuchungsjahres im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresergebnis¹²²⁹ skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs.¹²³⁰ Die Variable stellt ein Surrogat für den Anreiz zur Ergebnisglättung dar. Entsprechend wird davon ausgegangen, dass die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten umso wahrscheinlicher (unwahrscheinlicher) ist, je stärker die Unterschreitung (Überschreitung) des Vorjahresergebnisses ausfällt. Somit wird entsprechend Hypothese H5 ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

¹²²⁸ Im Rahmen des BilRUG wurde – in Anlehnung an IAS 1 – für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2015 beginnen, in § 275 HGB in der GuV die Trennung in ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und ein außerordentliches Ergebnis abgeschafft. Da in der vorliegenden empirischen Untersuchung Geschäftsjahre vor der erstmaligen Anwendung des BilRUG untersucht wurden, haben alle Konzernabschlüsse das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit noch in der GuV ausgewiesen. Anzumerken ist, dass unter Verwendung der mit dem BilRUG in § 285 Nr. 31 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 23 HGB neu eingeführten Anhangangaben für bilanzanalytische Zwecke auch weiterhin ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bestimmt werden kann.

¹²²⁹ Das Vorjahresergebnis gilt als typische Sollgröße, die bei der Beurteilung des Ergebnisses des aktuellen Geschäftsjahrs herangezogen wird. Mittels Ergebnisglättung soll die Abweichung zwischen dem aktuellen Ergebnis und dem des Vorjahrs gedämpft werden, vgl. Kapitel 3.3.6.4. Grundsätzlich wäre es aber auch denkbar gewesen, einen Ergebnisdurchschnitt oder Ergebnistrend aus mehreren Vorjahren zu bilden und diese Größe als Sollergebnis zu bestimmen. Hierfür wären aber zusätzliche Beobachtungen für die Vorjahre nötig gewesen, sodass möglicherweise mehrere Unternehmen mangels verfügbarer Daten aus der Untersuchung wieder herausgefallen wären. Da sich insgesamt nur relativ wenige Unternehmen für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden (vgl. die Kapitel 6.3.3.1 und 6.4.1.2) und eine zu geringe Anzahl an Beobachtungen zu Problemen bei der Durchführung der logistischen Regressionsanalyse führen kann (vgl. Kapitel 6.2.3.4), wurde hierauf verzichtet. Außerdem dürfte das Vorjahresergebnis in der Praxis häufiger als Sollergebnis herangezogen werden als ein Ergebnistrend vergangener Geschäftsjahre.

¹²³⁰ Entsprechend dem Messverfahren liegt der Fokus auf der Veränderung des ausgewiesenen Ergebnisses und weniger auf der Veränderung der Rentabilität.

6.2.2.7 Erfolg im Bereich Forschung und Entwicklung

Anhand der Variable RD_SUC (Research and Development Success) wird erfasst, ob ein Unternehmen erfolgreich im F&E-Bereich tätig ist. Der F&E-Erfolg wurde hierbei anhand der beim Deutschen Patent- und Markenamt angemeldeten Patente gemessen.¹²³¹ Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass Unternehmen mit höherem F&E-Erfolg mehr Patente angemeldet haben, weshalb die Anzahl an Patenten wohl ein geeignetes Surrogat für den Erfolg im Bereich F&E darstellt.¹²³² Da die vorliegende Untersuchung Konzernabschlüsse zum Gegenstand hat, müssen bei der Ermittlung der Anzahl an Patenten auch die Tochterunternehmen der Konzernmutter berücksichtigt werden. So ist es beispielsweise möglich, dass unter dem Namen der Konzernmutter keine Patente angemeldet werden, sondern nur unter dem Namen eines der Tochterunternehmen. Eine ausschließliche Erfassung der vom Mutterunternehmen angemeldeten Patente hätte daher wohl zu verzerrten Ergebnissen geführt. Andererseits wäre die Ermittlung der exakten Anzahl angemeldeter Patente sämtlicher Konzerngesellschaften sehr aufwendig bzw. unmöglich gewesen, da viele der in der Stichprobe enthaltenen Konzerne über eine sehr hohe Anzahl an Tochterunternehmen sowie an Patenten verfügen.¹²³³ Daher wurde für die empirische Untersuchung folgendes Vorgehen gewählt: Sobald die Datenerhebung ergab, dass ein Konzern, also das Mutterunternehmen und/oder ein konsolidiertes Tochterunternehmen, mehr als zehn Patente angemeldet hat, wurde daraus abgeleitet, dass es sich um einen Konzern mit erfolgreicher F&E-Tätigkeit handelt.¹²³⁴ In diesem Fall wurde der Variable der Wert 1 zugeschrieben, ansonsten 0. Solange für einen Konzern noch keine zehn Patente gefunden wurden, wurde die Suche nach der Anzahl an angemeldeten Patenten so lange fortgesetzt, bis entweder eine Anzahl von über zehn erreicht wurde oder sämtliche Konzernunternehmen durchsucht waren. Entsprechend Hypothese H6 wird ein positives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

6.2.2.8 Unternehmenswachstum und Unternehmensalter

Die Variable GROW misst die Veränderung der Umsatzerlöse. Die Variable stellt ein Surrogat für das Unternehmenswachstum dar. GROW ist definiert als die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. Der Wert wird somit in Prozent angegeben. Entsprechend Hypothese H7 wird daher ein positives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

¹²³¹ Hierzu wurde das sog. DPMAregister des Deutschen Patent- und Markenamts durchsucht.

¹²³² Wie aus Kapitel 5.2 hervorgeht, wurden auch in den Untersuchungen von WYATT (2005) und EIERLE/WENCKI (2016) die von den Unternehmen angemeldeten Patente berücksichtigt.

¹²³³ Eine Datenbank, die es ermöglicht, nach den angemeldeten Patenten aller Unternehmen eines Konzerns zu suchen, ist dem Autor nicht bekannt.

¹²³⁴ Siehe zu den sich aufgrund der beschriebenen Messung möglicherweise ergebenden Problemen sowie zu den durchgeführten Analysen, die ergaben, dass die Aufnahme der Variable RD_SUC in das Regressionsmodell unproblematisch ist, auch die Ausführungen in Kapitel 6.4.3.1. Darüber hinaus sei auf die Robustheitstests in Kapitel 6.4.3.3 verwiesen.

Die Variable AGE misst das Unternehmensalter. AGE ist definiert als die Anzahl an Jahren zwischen der Gründung des Unternehmens¹²³⁵ und dem Geschäftsjahr des jeweils untersuchten Konzernabschlusses. Entsprechend Hypothese H8 wird somit ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

6.2.2.9 Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände

Die Variable ACQUINTA (Acquired Intangible Assets) misst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“¹²³⁶ an der (bereinigten) Bilanzsumme. ACQUINTA stellt ein Surrogat für die unternehmensindividuelle Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände dar. Es ist anzunehmen, dass immaterielle Vermögensgegenstände einen umso höheren Stellenwert für ein Unternehmen besitzen, je höher der in der Bilanz ausgewiesene Betrag an entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen ist.¹²³⁷ Entsprechend Hypothese H9 wird somit ein positives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

Die Ermittlung von Erkenntnissen, inwieweit die unternehmensindividuelle F&E-Bedeutsamkeit einen Einfluss auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten hat, wäre ebenfalls von hohem Interesse gewesen. Eine Variable, welche die F&E-Intensität – also die F&E-Kosten in Relation zu den Umsatzerlösen – erfasst, kann im Gegensatz zu mehreren anderen nationalen und internationalen Untersuchungen von kapitalmarktorientierten Unternehmen¹²³⁸ jedoch nicht in das Regressionsmodell einbezogen werden. Hierfür wäre es nötig gewesen, dass sämtliche Unternehmen der Stichprobe den Gesamtbetrag der im laufenden Geschäftsjahr angefallenen F&E-Kosten im Konzernanhang angeben. Wie in Kapitel 4.4.1 beschrieben, besteht jedoch nach § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB diese Verpflichtung nur für die Unternehmen, die sich für die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Da aufgrund des Studiendesigns der empirischen Untersuchung¹²³⁹ rd. die Hälfte der Unternehmen der Stichprobe von dem Aktivierungswahlrecht keinen Gebrauch macht und damit im Regelfall die Höhe der gesamten F&E-Kosten nicht nennt, scheidet die Aufnahme der F&E-Intensität in das Regressionsmodell aus.

¹²³⁵ Hierbei wurde insbesondere darauf geachtet, dass das ursprüngliche Gründungsjahr eines Unternehmens erfasst wurde und nicht das Jahr einer Umgründung (z. B. Änderung der Rechtsform oder der Firma).

¹²³⁶ Der Bilanzposten „Geschäfts- oder Firmenwert“ wurde bewusst nicht einbezogen, da dessen Höhe weniger im Zusammenhang mit der unternehmensindividuellen Bedeutsamkeit von immateriellen Vermögensgegenständen steht, sondern vielmehr von den in der Vergangenheit getätigten Unternehmensakquisitionen abhängt.

¹²³⁷ So z. B. auch EIERLE/WENCKI (2016), S. 271–272.

¹²³⁸ Vgl. entsprechend Kapitel 5.2.

¹²³⁹ Siehe hierzu im Detail Kapitel 6.3.3.

6.2.2.10 Unternehmensgröße

Die Variable SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme der Unternehmen. SIZE stellt ein Surrogat für die Unternehmensgröße dar. Da die Hypothese H10 ungerichtet formuliert ist, kann keine Erwartung hinsichtlich des Vorzeichens des Regressionskoeffizienten angegeben werden. Im Rahmen der Robustheitstest wird als Surrogat für die Unternehmensgröße alternativ die Variable SIZE_SALES in das Modell aufgenommen. Sie misst die logarithmierten Umsatzerlöse der Unternehmen.

6.2.2.11 Kontrollvariablen

Neben den zuvor definierten Untersuchungsvariablen, die dazu dienen, die Hypothesen H1 bis H10 zu testen, werden zur Verbesserung der Modellspezifikation drei Kontrollvariablen in das Regressionsmodell aufgenommen. Sie sollen weitere Faktoren erfassen, die möglicherweise die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten beeinflussen, jedoch weniger im Fokus der vorliegenden Arbeit stehen. Hierbei handelt es sich um die Variablen IND, LEG_FORM und YEAR, die den Einfluss der Unternehmensbranche, der Rechtsform sowie des Geschäftsjahrs kontrollieren sollen.

Die Variable IND (Industry) erfasst die Branche der untersuchten Unternehmen. Grundsätzlich kann vermutet werden, dass in Branchen, die als besonders innovativ und F&E-intensiv gelten – wie etwa die Automobilbranche und der Maschinenbau – die Unternehmen erhöhte Anreize haben könnten, die Aktivierung von eigenen Entwicklungskosten als Signal zu nutzen, um auf eine hohe Innovationskraft sowie vorhandene erfolgsversprechende Entwicklungsprojekte hinzuweisen. Daneben würde es sich in solchen Branchen anbieten, die hohe Aufwandsbelastung aufgrund der intensiven F&E-Tätigkeit mittels Ausübung des Wahlrechts gleichmäßiger auf die Perioden zu verteilen. In mehreren Untersuchungen von IFRS-Abschlüssen wurde gezeigt, dass die Anzahl an Aktivierern sowie die aktivierten Beträge von der Unternehmensbranche abhängen.¹²⁴⁰ Insofern wäre es nicht verwunderlich, wenn sich auch im HGB-Konzernabschluss Branchenunterschiede ergeben würden. In der vorliegenden Arbeit wurden die Unternehmen in 16 Branchen eingeteilt. Hierbei erfolgte eine Orientierung an der Klassifikation der Wirtschaftszweige durch das Statistische Bundesamt.¹²⁴¹

Mit der Variable LEG_FORM (Legal Form) wird die Rechtsform der Unternehmen erfasst.¹²⁴² Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Informationsasymmetrien zwischen dem Unternehmensmanagement und den Anteilseignern in Abhängigkeit von der Rechtsform unterscheiden. Zu diesem

¹²⁴⁰ Siehe zu den Branchenunterschieden im Detail z. B. die Studien von: VON KEITZ (2005), S. 36–48; HAGER/HITZ (2007), S. 208–210; HITZ (2007), S. 323; WULF (2008), S. 137–140; HALLER/FROSCHHAMMER/GROß (2010), S. 682 und S. 685–687; BEHRENDT-GEISLER/WEIßENBERGER (2012); ANTONAKOPOULOS/KLAR (2014).

¹²⁴¹ Auf eine Auflistung der Branchen wird an dieser Stelle verzichtet. Die 16 Branchen sind der Tabelle 36 zu entnehmen, in der auch dargestellt wird, in welcher Anzahl die Unternehmen den unterschiedlichen Branchen angehören.

¹²⁴² In Tabelle 37 ist dargestellt, in welcher Häufigkeit die vier unterschiedlichen Rechtsformen in der Studie vertreten sind.

Schluss kommen EIERLE/WENCKI (2016), die Hinweise darauf finden, dass im Jahr der BilMoG-Umstellung nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in der Rechtsform der AG sich im Vergleich zu anderen Rechtsformen eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Jahresabschluss entschieden.¹²⁴³ Schließlich erfolgt die Aufnahme der Variable YEAR in das Regressionsmodell. Mit dieser Variablen wird das Geschäftsjahr des jeweils untersuchten Konzernabschlusses erfasst. Sämtliche vorstehend erläuterten unabhängigen Variablen sind nochmals in Tabelle 25 zusammengefasst dargestellt.

¹²⁴³ Vgl. EIERLE/WENCKI (2016), S. 285–286.

Hypothese und erwartetes Vorzeichen	Variable	Surrogat für	Beschreibung
H1 (+)	LEV _i	Finanzlage	Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme
H1 (-)	ICR _i *	Finanzlage	(Bereinigter) operativer Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“
H1/H4 (-)	Z_SCORE _i *	Finanz- und Ertragslage	(Bereinigter) Altman-Z'-Score
H2 (+)	MAN_SH _i	Trennung zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0
H3 (+)	M_A _i	Geplanter Unternehmensverkauf	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0
H4 (-)	EBT _i	Ertragslage	(Bereinigtes) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme
H5 (-)	SMOOTH _i	Anreiz für Ergebnisglättung	Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs
H6 (+)	RD_SUC _i	Erfolg im F&E-Bereich	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0
H7 (+)	GROW _i	Unternehmenswachstum	Relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr
H8 (-)	AGE _i	Unternehmensalter	Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr
H9 (+)	ACQUINTA _i	Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände	Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme
H10 (+/-)	SIZE _i	Unternehmensgröße	Logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme
H10 (+/-)	SIZE_SALES _i *	Unternehmensgröße	Logarithmierte Umsatzerlöse
Kontrollvariable	IND _{ji}	Unternehmensbranche	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen i zur Branche j gehört, ansonsten 0
Kontrollvariable	LEG_FORM _{ki}	Rechtsform	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen i die Rechtsform k besitzt, ansonsten 0
Kontrollvariable	YEAR _{li}	Untersuchungsjahr	Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Konzernabschluss des Unternehmens i dem Geschäftsjahr l zuzuordnen ist, ansonsten 0
+ Erwartet wird ein positiver Zusammenhang zwischen der unabhängigen Variable und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten. - Erwartet wird ein negativer Zusammenhang zwischen der unabhängigen Variable und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten. +/- Es kann keine eindeutige Erwartung hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen der unabhängigen Variable und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten abgegeben werden. * Aufnahme der Variable in das Regressionsmodell ausschließlich im Rahmen der Robustheitstests			

Tabelle 25: Übersicht über die unabhängigen Variablen der empirischen Untersuchung

Zunächst wird das folgende Regressionsmodell geschätzt, das auch als Hauptmodell oder als Modell 1 bezeichnet wird:

$$P(\text{DCR} = 1) = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad (6.2)$$

mit

$$\begin{aligned} z_i = & \beta_0 + \beta_1 \text{LEV}_i + \beta_2 \text{MAN_SH}_i + \beta_3 \text{M_A}_i + \beta_4 \text{EBT}_i + \beta_5 \text{SMOOTH}_i + \\ & \beta_6 \text{RD_SUC}_i + \beta_7 \text{GROW}_i + \beta_8 \text{AGE}_i + \beta_9 \text{ACQUINTA}_i + \beta_{10} \text{SIZE}_i + \\ & \sum_{j=1}^{15} \beta_{j+10} \text{IND}_{ji} + \sum_{k=1}^3 \beta_{k+25} \text{LEG_FORM}_{ki} + \sum_{l=1}^3 \beta_{l+28} \text{YEAR}_{li} + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (6.3)$$

Die hierbei zur Anwendung kommende logistische Regressionsanalyse wird im nachfolgenden Kapitel näher erläutert.

6.2.3 Mathematisch-statistische Grundlagen der logistischen Regressionsanalyse

6.2.3.1 Begründung für die Anwendung der logistischen Regressionsanalyse

Mit der vorliegenden empirischen Untersuchung soll insbesondere die Forschungsfrage geklärt werden, aus welchen Beweggründen und mit welcher bilanzpolitischen Intention sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss entscheiden. Wie erläutert, ist die abhängige Variable DCR somit dichotom (d. h. binär codiert) und erfasst die Entscheidung des Abschlusserstellers. DCR nimmt den Wert 1 an, wenn das Wahlrecht erstmals ausgeübt wird, und den Wert 0, wenn das Wahlrecht nicht erstmals ausgeübt wird. Es können also nur zwei Ereignisse eintreten.¹²⁴⁴ Das geeignete Analyseverfahren für eine solche Fragestellung stellt die binäre¹²⁴⁵ logistische Regressionsanalyse dar.¹²⁴⁶

Anhand einer logistischen Regressionsanalyse kann zum einen die Stärke und die Richtung des Einflusses einzelner unabhängiger Variablen auf die abhängige Variable untersucht werden, d. h., die

¹²⁴⁴ Die lineare Regressionsanalyse, bei der die abhängige Variable metrisch skaliert ist, stellt daher kein geeignetes Analyseverfahren zur Beantwortung der Forschungsfrage dar. Siehe hierzu z. B. auch ALLISON (2012), S. 10–14.

¹²⁴⁵ Wenn die abhängige Variable kategorial ist und mehr als zwei Ausprägungen annehmen kann, würde eine multinominale logistische Regressionsanalyse zur Anwendung kommen, vgl. z. B. FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 630; ROHRLACK (2009), S. 267; FROMM (2012), S. 149; NORUSIS (2012), S. 43; LONG/FREESE (2014), S. 385; KOHLER/KREUTER (2017), S. 397. Im Folgenden wird aus Gründen der Vereinfachung von einer logistischen Regressionsanalyse gesprochen. Gemeint ist immer die binäre logistische Regressionsanalyse.

¹²⁴⁶ Grundlegende Arbeiten im Zusammenhang mit der logistischen Regressionsanalyse stammen beispielsweise von BERKSON (1944); BERKSON (1955); COX (1958); CHAMBERS/COX (1967); COX (1970); MCFADDEN (1974a); MCFADDEN (1974b) und HOSMER/LEMESHOW (1989). Siehe hierzu auch MCFADDEN (2001).

logistische Regressionsanalyse wird in diesem Fall zur Erklärung von Gruppenunterschieden verwendet. Zum anderen kann die logistische Regressionsanalyse dazu dienen, die Wahrscheinlichkeit vorherzusagen, dass ein Untersuchungsobjekt i die Ausprägung $y = 1$ aufweist, d. h., es kann die Gruppenzugehörigkeit prognostiziert bzw. es können Eintrittswahrscheinlichkeiten geschätzt werden.¹²⁴⁷

Die Anwendung einer linearen Regressionsanalyse auf die Fragestellung der Untersuchung wäre mit mehreren Problemen behaftet gewesen. Da eine lineare Regressionsanalyse grundsätzlich Ausprägungen zwischen $-\infty$ und $+\infty$ realisieren kann, ist der geschätzte Wertebereich nicht wie gewünscht begrenzt auf Werte im Bereich ≥ 0 und ≤ 1 . Die Tatsache, dass die abhängige Variable nur die Werte 0 oder 1 annehmen kann, hat darüber hinaus zur Folge, dass die Residuen grundsätzlich nicht normalverteilt sein können und daneben Heteroskedastizität vorliegt. Damit wären bei Anwendung eines klassischen linearen Regressionsmodells mehrere Modellannahmen verletzt.¹²⁴⁸ Die Regressionsgerade der linearen Regression muss daher durch eine Funktion ersetzt werden, die sich asymptotisch den Werten 0 und 1 annähert. Dies kann durch eine logistische Funktion erreicht werden, deren typischer S-förmiger Verlauf in Abbildung 6 veranschaulicht ist.

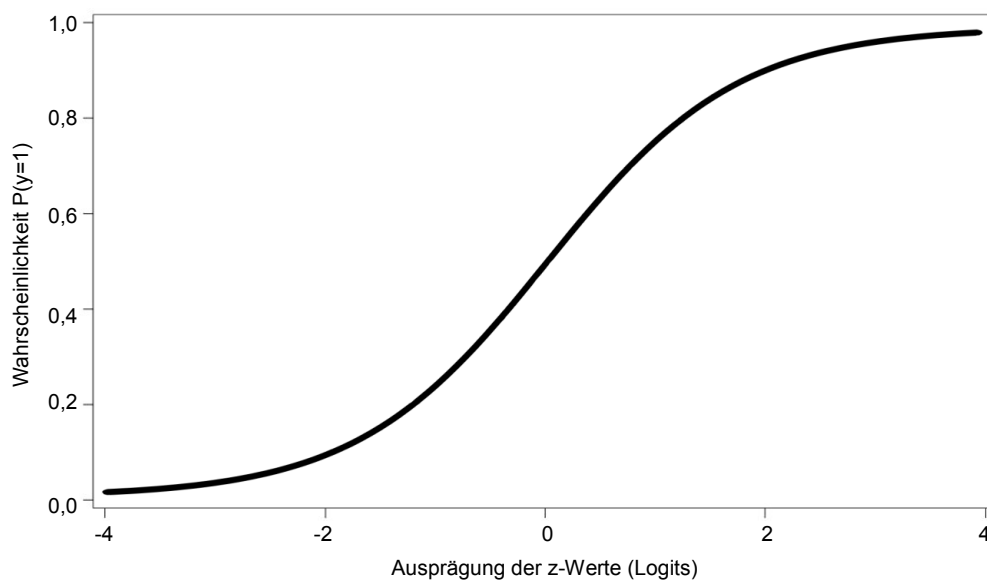
Alternativ zur logistischen Regressionsanalyse wäre es auch denkbar gewesen, die Untersuchung mittels einer Diskriminanzanalyse¹²⁴⁹ durchzuführen. Diese setzt allerdings strengere Annahmen hinsichtlich der verwendeten Daten des Modells voraus, die häufig nicht erfüllt sind. Beispielsweise besteht die Annahme einer multivariaten Normalverteilung der unabhängigen Variablen. Außerdem werden identische Kovarianzmatrizen in allen Gruppen verlangt. Die Modellprämissen einer logistischen Regressionsanalyse sind diesbezüglich weniger streng. Hinzu kommt, dass die logistische Regressionsanalyse als robuster und unempfindlicher gegenüber Ausreißern gilt.¹²⁵⁰ Aufgrund der genannten Gründe ist die logistische Regressionsanalyse der Diskriminanzanalyse vorzuziehen.

¹²⁴⁷ Vgl. FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 626; FROMM (2012), S. 107–108; AGRESTI/FRANKLIN (2013), S. 664–671; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 268; URBAN/MAYERL (2018), S. 387–388.

¹²⁴⁸ Vgl. MENARD (2002), S. 83; VERBEEK (2017), S. 216. Siehe allgemein zur Heteroskedastizität u. a. URBAN (1993), S. 19–20; COHEN ET AL. (2003), S. 130–132; GUJARATI/PORTER (2009), S. 365–401; WOOLDRIDGE (2013), S. 258–286; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 119–120; VON AUER (2016), S. 44–45 und S. 421–453.

¹²⁴⁹ Vgl. grundlegend zur Diskriminanzfunktion FISHER (1936). Siehe zur Diskriminanzanalyse und zu den Voraussetzungen für deren Anwendung z. B. COHEN ET AL. (2003), S. 484–485; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 487–506.

¹²⁵⁰ Siehe zu den Unterschieden zwischen der logistischen Regression und der Diskriminanzanalyse FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 626 und S. 629 sowie S. 645–648; FROMM (2012), S. 108; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 271. Vgl. zu den Prämissen zur Anwendung der logistischen Regressionsanalyse Kapitel 6.2.3.4.

Abbildung 6: Verlauf der logistischen Funktion¹²⁵¹

6.2.3.2 Ansatz des logistischen Regressionsmodells

Das logistische Regressionsmodell ermöglicht die Vorhersage der Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Ereignis eintritt bzw. die abhängige Variable eine bestimmte Ausprägung aufweist. Zur Erläuterung des logistischen Regressionsansatzes¹²⁵² wird unterstellt, dass eine latente Variable z_i existiert, die eine Linearkombination der unabhängigen Variablen x_m darstellt. Somit wird die Variable z_i von den unabhängigen Variablen bestimmt. Sie erfasst deren aggregierte Einflussstärke. Mit der latenten Variablen z_i kann die Ausprägung der abhängigen Variable y_i bestimmt werden. Der Einfluss der unabhängigen Variablen auf die latente Variable lässt sich durch folgende Gleichung beschreiben:

$$z_i = \beta_0 + \sum_{m=1}^M \beta_m * x_{mi} + \varepsilon_i \quad (6.4)$$

Der Regressionsausdruck auf der rechten Seite von Gleichung 6.4 kann Werte zwischen $-\infty$ und $+\infty$ annehmen.

Die abhängige Variable y_i wird folgendermaßen erzeugt:

¹²⁵¹ In Anlehnung an z. B. KRAFFT (1997), S. 629; URBAN/MAYERL (2018), S. 389; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 269.

¹²⁵² Siehe zu den folgenden Ausführungen: ALDRICH/NELSON (1984), S. 48–52; KRAFFT (1997), S. 627; TIEDE/VOß (2000), S. 295–301; MENARD (2002), S. 1–14; COHEN ET AL. (2003), S. 486–491; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 626–629; ROHRLACK (2009), S. 268; FAHRMEIR/KNEIB/LANG (2009), S. 189–194; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 4–28; FROMM (2012), S. 109–113; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 7–10; WOOLDRIDGE (2013), S. 559–565; LONG/FREESE (2014), S. 187–192; VERBEEK (2017), S. 216–221; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 268–278.

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{falls } z_i > 0 \\ 0 & \text{falls } z_i \leq 0 \end{cases} \quad (6.5)$$

Das Eintreten eines Ereignisses (z. B. eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten) wird definiert als $y = 1$. Ansonsten gilt $y = 0$ (z. B. keine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten).

Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der beiden Ereignismöglichkeiten addieren sich zur Summe 1:

$$P(y = 0) + P(y = 1) = 1 \quad (6.6)$$

Die Eintrittswahrscheinlichkeit $P(y = 0)$ kann daher auch ausgedrückt werden als:

$$P(y = 0) = 1 - P(y = 1) \quad (6.7)$$

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Untersuchungsobjekt die Ausprägung $y_i = 1$ aufweist, wird als P_i bezeichnet. P_i kann zwischen 0 und 1 liegen.

Um diesen Wertebereich zu erweitern, wird in einem ersten Transformationsschritt mit Odds anstatt mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gerechnet. Dadurch können Werte zwischen 0 und $+\infty$ realisiert werden. Odds stellen den Quotienten der Wahrscheinlichkeit des Eintretens und der Wahrscheinlichkeit des Nicht-Eintretens eines Ereignisses dar und werden im deutschsprachigen Raum auch als Chancenverhältnis oder Gewinnchance bezeichnet.

$$Odds = \frac{P(y_i = 1)}{P(y_i = 0)} \quad (6.8)$$

Die Odds können entsprechend Gleichung 6.7 auch geschrieben werden als:

$$Odds = \frac{P(y_i = 1)}{1 - P(y_i = 1)} \quad (6.9)$$

oder vereinfacht als:

$$Odds = \frac{P_i}{1 - P_i} \quad (6.10)$$

Im nächsten Transformationsschritt wird durch Logarithmieren der Odds der Wertebereich auf $[-\infty; +\infty]$ erweitert. Die logarithmierten Odds werden als Logit bezeichnet:

$$\text{Logit} = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) \quad (6.11)$$

Diese logistische Funktion dient somit als Verknüpfungsfunktion (Linking Function), um für alle Werte von z_i , die zwischen $-\infty$ und $+\infty$ liegen, Ausprägungen für die Wahrscheinlichkeit P_i im Bereich zwischen 0 und 1 zu erzeugen. Dieser Zusammenhang lässt sich folgendermaßen ausdrücken:

$$\ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = z_i = \beta_0 + \sum_{m=1}^M \beta_m * x_{mi} + \varepsilon_i \quad (6.12)$$

Durch Auflösung der Gleichung nach der Eintrittswahrscheinlichkeit P_i erhält man:

$$P_i = \frac{e^{z_i}}{1 + e^{z_i}} \quad (6.13)$$

bzw. gekürzt:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad (6.14)$$

mit:

$$z_i = \beta_0 + \sum_{m=1}^M \beta_m * x_{mi} + \varepsilon_i \quad (6.15)$$

Die Werte für P_i nähern sich jetzt asymptotisch den Werten 0 und 1 an, so wie dies in Abbildung 6 dargestellt ist.

6.2.3.3 Maximum-Likelihood-Schätzer

Während bei der linearen Regressionsanalyse die Methode der kleinsten Quadrate zum Einsatz kommt, erfolgt die Schätzung der Parameter der logistischen Regressionsfunktion anhand der Maximum-Likelihood-Methode.¹²⁵³

¹²⁵³ Die Maximum-Likelihood-Methode geht auf FISHER (1922) zurück. Siehe hierzu ausführlich ALDRICH (1997). Vgl. zum Maximum-Likelihood-Schätzverfahren z. B. VERBEEK (2017), S. 187–214.

Die Parameter werden hierbei so geschätzt, dass man mit höchstmöglicher Wahrscheinlichkeit für möglichst alle Fälle die empirisch beobachteten Werte erhält.¹²⁵⁴

In der Likelihood-Funktion werden die einzelnen Wahrscheinlichkeiten multipliziert. Das Produkt der einzelnen Wahrscheinlichkeiten soll über alle Beobachtungen maximiert werden.

Dies lässt sich mathematisch folgendermaßen ausdrücken:

$$L = \prod_{i=1}^n \left(\frac{1}{1 + e^{-z_i}} \right)^{y_i} * \left(1 - \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \right)^{1 - y_i} \rightarrow \text{Max!} \quad (6.16)$$

Durch Logarithmieren der Likelihood-Funktion erhält man im folgenden Schritt die Log-Likelihood-Funktion. Anstatt mit Produkten kann somit mit Summen gerechnet werden, was die Extremwertbestimmung vereinfacht. Die zu maximierende Log-Likelihood-Funktion lautet:

$$LL = \sum_{i=1}^n \left[y_i * \ln \left(\frac{1}{1 + e^{-z_i}} \right) + (1 - y_i) * \ln \left(\frac{1}{1 + e^{-z_i}} \right) \right] \rightarrow \text{Max!} \quad (6.17)$$

Schließlich erfolgt mittels eines iterativen numerischen Verfahrens¹²⁵⁵ die Maximierung der Log-Likelihood-Funktion und damit eine Annäherung an die exakte Lösung.

6.2.3.4 Voraussetzungen zur Durchführung einer logistischen Regressionsanalyse

Zur Durchführung einer logistischen Regressionsanalyse müssen die nachfolgend näher erläuterten Modellprämissen¹²⁵⁶ erfüllt sein.¹²⁵⁷

¹²⁵⁴ Vgl. hierzu und zu den folgenden Ausführungen: ALDRICH/NELSON (1984), S. 49–52; URBAN (1989), S. 29; TIEDE/VOß (2000), S. 301; COHEN ET AL. (2003), S. 498; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 629–632; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 91; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 103–121; LOUVIERE/HENSHER/SWAIT (2010), S. 48–51; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 8–10; BEHNKE (2015), S. 37–65; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 288–290.

¹²⁵⁵ In dem für die vorliegende Untersuchung genutzten Programm SPSS kommt dafür der Newton-Raphson-Algorithmus zur Anwendung, vgl. KRAFFT (1997), S. 628; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 631; IBM (Hrsg.) (2015).

¹²⁵⁶ Vgl. hierzu z. B. ALDRICH/NELSON (1984), S. 48–49; MENARD (2002), S. 67–91; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 629; ROHRLACK (2009), S. 267; FROMM (2012), S. 108; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 401–408; SCHENDERA (2014), S. 170–178; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 487–490; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 327; URBAN/MAYERL (2018), S. 419–427.

¹²⁵⁷ Die Prüfung, ob die Voraussetzungen zur Durchführung der logistischen Regression für die vorliegende empirische Untersuchung erfüllt sind, erfolgt in Kapitel 6.4.3.1.

a) Hohe Anzahl an Beobachtungen insgesamt

In der gesamten Stichprobe sollten sich mindestens 50 bis 100 Beobachtungen befinden. Aufgrund der asymptotischen Konsistenz und Effizienz der Schätzer erhöht sich bei steigender Anzahl an Beobachtungen auch die Qualität der Schätzungen. Grundsätzlich sollte bei zunehmender Anzahl an Prädiktoren und dem damit verbundenen Anstieg an möglichen Kovariatenmustern auch die Anzahl an Beobachtungen entsprechend höher sein, um eine hohe Teststärke des Modells zu gewährleisten.

b) Mindestanzahl an Beobachtungen für jede Ausprägung der abhängigen Variable

Für die seltener vorkommende Ausprägung der abhängigen Variable sollten mindesten 25 Beobachtungen vorliegen. Daneben sollte die Anzahl an Fällen für jede der beiden Ausprägungen der abhängigen Variable nicht extrem unterschiedlich sein. Es wird empfohlen, dass die Anzahl an Fällen mit der seltener vorkommenden Ausprägung der abhängigen Variable mindestens 10 % der Gesamtanzahl an Beobachtungen entspricht.

c) Keine Variable ohne Varianz

Die unabhängigen Variablen sollten hinsichtlich der abhängigen Variable nicht ohne Varianz auftreten. Es muss daher insbesondere bei einer selten vorkommenden Ausprägung einer dichotomen abhängigen Variable darauf geachtet werden, dass diese nicht nur in Kombination mit einer der beiden Ausprägungen der abhängigen Variable auftritt. Ansonsten könnte eine der unabhängigen Variablen die Ausprägung der abhängigen Variable perfekt vorhersagen und somit kein maximaler Likelihood-Wert gefunden werden.

d) Keine Autokorrelation

Es sollte keine Autokorrelation bestehen. Autokorrelation liegt dann vor, wenn ein systematischer Zusammenhang zwischen den Residuen besteht. Das Vorliegen von Autokorrelation hat verzerrte Standardfehler des Regressionsmodells zur Folge.

e) Keine Multikollinearität

Es sollte keine Multikollinearität vorliegen. Bestehen zwischen den unabhängigen Variablen untereinander starke Zusammenhänge, kann dies dazu führen, dass die Schätzergebnisse unzuverlässig sind. Die unabhängigen Variablen sollten also möglichst wenig untereinander korreliert sein.

6.2.3.5 Beurteilung der Güte eines logistischen Regressionsmodells

Um zu beurteilen, wie gut die in das logistische Regressionsmodell aufgenommenen unabhängigen Variablen in ihrer Gesamtheit dazu geeignet sind, die Ausprägung der abhängigen Variable zu erklären, stehen verschiedene Methoden zur Verfügung. Anhand der im Folgenden erläuterten Gütemaße können Aussagen darüber getroffen werden, inwieweit die verschiedenen in der vorliegenden empirischen Untersuchung zur Anwendung kommenden Regressionsmodelle dazu geeignet sind, die zentrale Forschungsfrage, weshalb sich Unternehmen für eine der beiden Bilanzierungsmethoden entscheiden, zu beantworten.

a) Likelihood-Ratio-Test

Im Rahmen des Likelihood-Ratio-Tests (LR-Test)¹²⁵⁸ wird ein vollständiges Modell L_v geschätzt, in das alle unabhängigen Variablen einfließen, sowie ein Nullmodell L_0 , bei dem lediglich die Konstante enthalten ist. Die beiden Maximum-Likelihood-Schätzungen werden anschließend dahingehend verglichen, ob das vollständige Modell eine bessere Anpassung vorweist als das Nullmodell. Zunächst wird hierbei für beide Modelle die Devianz D ermittelt, die definiert ist als der mit -2 multiplizierte Wert der Log-Likelihood.

$$D = -2 * LL \quad (6.18)$$

Durch die Multiplikation mit -2 wird eine Chi-Quadrat-verteilte Teststatistik erzielt. Eine geringe Devianz weist auf eine gute Anpassung des Modells hin. Da die Devianz jedoch von der Anzahl an Beobachtungen abhängt, ist sie für sich betrachtet nur wenig aussagekräftig. Anhand der Devianz lassen sich allerdings verschiedene Modelle miteinander vergleichen. Bei Berechnung der Likelihood-Ratio wird die Differenz zwischen der Devianz des Nullmodells und der des vollständigen Modells gebildet:

$$LR = -2 * (LL_0 - LL_v) = -2 \ln \left(\frac{L_0}{L_v} \right) \quad (6.19)$$

Danach wird die Nullhypothese getestet, d. h. die Behauptung, es gäbe keinen Unterschied zwischen den beiden Modellen. Je höher die Chi-Quadrat-Werte sind und je niedriger der p-Wert ist, desto besser ist der Erklärungsgehalt des vollständigen Modells mit allen unabhängigen Variablen.

¹²⁵⁸ Vgl. zu den Ausführungen zum LR-Test ALDRICH/NELSON (1984), S. 54–56; KRAFFT (1997), S. 630–631; TIEDE/VOß (2000), S. 304–306; MENARD (2002), S. 20–24; COHEN ET AL. (2003), S. 499–502; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 632–634; ROHRLACK (2009), S. 270; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 134–138; FROMM (2012), S. 129–130; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 10–15 und S. 39–42; WOOLDRIDGE (2013), S. 565; LONG/FREESE (2014), S. 120–125; SCHENDERA (2014), S. 157 und S. 167; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 492–493; BEHNKE (2015), S. 99–100 und S. 105–116; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 297–298; URBAN/MAYERL (2018), S. 415–416.

b) Pseudo-R²-Statistiken

Ein weiteres Gütemaß zur Beurteilung eines logistischen Regressionsmodells sind die Pseudo-R²-Statistiken.¹²⁵⁹ Trotz der ähnlichen Bezeichnung sind die Pseudo-R²-Statistiken hinsichtlich ihrer Berechnung und Interpretation nicht identisch mit dem Bestimmtheitsmaß R² der linearen Regression. Während die hier vorgestellten Pseudo-R²-Statistiken anhand des Verhältnisses zwischen der Likelihood des Nullmodells und der des vollständigen Modells berechnet werden – und es sich damit um Modell-relative Gütemaße handelt – gibt das R² einer linearen Regression den durch das Modell erklärten Anteil der Streuung der abhängigen Variable an. Eine Gemeinsamkeit besteht jedoch dahingehend, dass höhere Werte auf eine bessere Anpassung des Modells hinweisen. Die drei in der Literatur¹²⁶⁰ am häufigsten vorzufindenden Pseudo-R²-Statistiken¹²⁶¹ werden folgendermaßen berechnet:

$$\text{McFadden-R}^2 = 1 - \left(\frac{LL_v}{LL_0} \right) \quad (6.20)$$

Wie aus Gleichung 6.20 ersichtlich ist, ergibt sich dann ein hohes Pseudo-R² nach McFADDEN (1974a)¹²⁶² mit Werten nahe 1, wenn sich das Nullmodell und das vollständige Modell stark voneinander unterscheiden.

Das Pseudo-R² nach COX & SNELL (1989),¹²⁶³ dessen Berechnung in Gleichung 6.21 dargestellt ist, kann auch bei perfekter Anpassung nicht den Wert 1 erzielen. Zudem hängt der maximal zu erzielende Höchstwert von der Stichprobengröße ab.

$$\text{Cox \& Snell-R}^2 = 1 - \left(\frac{L_0}{L_v} \right)^{\frac{2}{n}} \quad (6.21)$$

Das Cox & Snell-R² wurde daher von NAGELKERKE (1991)¹²⁶⁴ modifiziert, sodass die Pseudo-R²-Werte zwischen 0 und 1 liegen können. Im Rahmen der Vorstellung der Ergebnisse der vorliegenden empiri-

¹²⁵⁹ Vgl. zu den Ausführungen zu den Pseudo-R²-Statistiken ALDRICH/NELSON (1984), S. 56–59; KRAFFT (1997), S. 631; TIEDE/VOß (2000), S. 304–306; MENARD (2002), S. 24–27; COHEN ET AL. (2003), S. 502–504; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 634–635; ROHRLACK (2009), S. 270–271; FROMM (2012), S. 130; NORUSIS (2008), S. 329–330; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 182–186; WOOLDRIDGE (2013), S. 566–567; LONG/FREESE (2014), S. 126–128 und S. 218–222; SCHENDERA (2014), S. 158 und S. 189–190; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 506–507; BEHNKE (2015), S. 99–104; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 298–299; URBAN/MAYERL (2018), S. 416–418; FIELD (2018), S. 882–883.

¹²⁶⁰ Siehe zu einer Diskussion über verschiedene Pseudo-R²-Statistiken MITTLBÖCK/SCHEMPER (1996).

¹²⁶¹ Es ist darauf hinzuweisen, dass sich im Schrifttum teilweise Pseudo-R²-Statistiken finden lassen, die trotz unterschiedlicher Bezeichnungen hinsichtlich ihrer Berechnung identisch sind. Siehe hierzu die Anmerkungen in LONG/FREESE (2014), S. 126–127 sowie BEHNKE (2015), S. 104. So finden sich in der Literatur für die hier als Cox & Snell-R² bezeichnete Pseudo-R²-Statistik teilweise auch die Bezeichnungen Maximum Likelihood-R² oder Maddalas-R². Das Nagelkerke-R² ist auch als Cragg und Uhler's-R² bekannt.

¹²⁶² Vgl. grundlegend zum McFadden-R² McFADDEN (1974a).

¹²⁶³ Vgl. grundlegend zum Cox & Snell-R² COX/SNELL (1989) und die Vorarbeiten in CRAGG/UHLER (1970) und MADDALA (1983).

schen Untersuchung wird die Pseudo- R^2 -Statistik nach NAGELKERKE (1991) angegeben, die entsprechend Gleichung 6.22 berechnet wird.

$$\text{Nagelkerke-}R^2 = \frac{\text{Cox \& Snell-}R^2}{1 - (L_0)^{\frac{2}{n}}} \quad (6.22)$$

Die Werte der hier vorgestellten Pseudo- R^2 -Statistiken liegen in der Praxis deutlich unter dem Bestimmtheitsmaß R^2 der „klassischen“ linearen Regressionsanalyse.¹²⁶⁵ So kann als Faustregel bereits bei Pseudo- R^2 -Werten zwischen 0,2 und 0,4 von einer akzeptablen bis guten Modellanpassung ausgegangen werden.¹²⁶⁶ In Anlehnung an die in der genannten Literatur angegebenen Wertebereiche der Pseudo- R^2 -Statistiken wird in der vorliegenden empirischen Untersuchung ab einem Pseudo- R^2 von über 0,2 von einer akzeptablen und ab einem Pseudo- R^2 von über 0,3 von einer guten Anpassungsgüte ausgegangen. Bei einem Pseudo- R^2 von über 0,4 wird die Modellgüte als sehr gut beurteilt.

c) Hosmer-Lemeshow-Test

Der Hosmer-Lemeshow-Test¹²⁶⁷ ist ein weiteres Maß zur Bewertung der Güte der Modellanpassung. Hierbei handelt es sich um einen von HOSMER/LEMESHOW (1980) modifizierten Chi-Quadrat-Test, bei dem zunächst die Beobachtungen auf der Basis der vorausgesagten Wahrscheinlichkeiten in Gruppen aufgeteilt werden. Im Anschluss wird ein Vergleich zwischen den erwarteten und beobachteten Häufigkeiten durchgeführt. Im Rahmen des Hosmer-Lemeshow-Tests wird die Nullhypothese getestet, dass das Regressionsmodell gut angepasst sei. Somit weisen niedrige p-Werte auf eine nicht adäquate Modellanpassung hin, weshalb der Hosmer-Lemeshow-Test kein statistisch signifikantes Ergebnis haben sollte.¹²⁶⁸

¹²⁶⁴ Siehe hierzu NAGELKERKE (1991).

¹²⁶⁵ Vgl. HENSHER/JOHNSON (1981), S. 51; URBAN (1993), S. 62; LOUVIERE/HENSHER/SWAIT (2010), S. 54; NORUSIS (2008), S. 330.

¹²⁶⁶ Vgl. URBAN (1993), S. 62–63; LOUVIERE/HENSHER/SWAIT (2010), S. 54; SCHENDERA (2014), S. 189; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 506. Pseudo- R^2 -Werte von über 0,5 werden in der Praxis hingegen nur sehr selten erreicht, vgl. TIEDE/VOß (2000), S. 305. Ähnlich auch die Aussagen von URBAN/MAYERL (2018), S. 417, nach denen in der Forschungspraxis die Erzielung von Werten über 0,4 äußerst selten vorkommt.

¹²⁶⁷ Vgl. zu den Ausführungen zum Hosmer-Lemeshow-Test ausführlich HOSMER/LEMESHOW (1980); LEMESHOW/HOSMER (1982); HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 157–169 sowie ergänzend KRAFFT (1997), S. 630; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 635; NORUSIS (2008), S. 350–351; LONG/FREESE (2014), S. 223–224; SCHENDERA (2014), S. 158.

¹²⁶⁸ In der Literatur wird der Test allerdings teilweise kritisch und als wenig aussagekräftig angesehen, vgl. etwa ALLISON (2012), S. 66–67; LONG/FREESE (2014), S. 224; SCHENDERA (2014), S. 158.

d) Klassifizierungsfähigkeit

Eine leicht verständliche und anschauliche Methode zur Beurteilung der Güte eines logistischen Regressionsmodells stellt die Analyse der Klassifikationsergebnisse dar.¹²⁶⁹ Auf der Basis der vorhergesagten Wahrscheinlichkeit des Regressionsmodells werden zunächst die Beobachtungen entweder dem Wert 1 oder 0 zugeordnet. Üblicherweise wird ein Trennwert von 0,5 gewählt.¹²⁷⁰ Sofern eine Wahrscheinlichkeit von über 0,5 vorhergesagt wird, erfolgt eine Zuordnung zum Wert 1, ansonsten zum Wert 0. Diese anhand des Regressionsmodells geschätzten Werte werden im Anschluss den tatsächlichen Beobachtungswerten der abhängigen Variable gegenübergestellt. Je höher der prozentuale Anteil an korrekten Vorhersagen ist, desto besser ist die Modellgüte. Um die Güte eines Modells besser beurteilen zu können, ist es allerdings ratsam, den Anteil an richtig vorhergesagten Fällen mit der Trefferquote zu vergleichen, die sich ergeben würde, wenn ohne Einbeziehung der unabhängigen Variablen alle Elemente per Zufall einer Gruppe zugeordnet würden. In Untersuchungen, bei denen die beiden Gruppen ungefähr gleich stark besetzt sind, wird zur Bestimmung der Trefferquote des Vergleichsmodells das Maximum Chance Criterion empfohlen.¹²⁷¹ Hierbei werden alle Elemente derjenigen Gruppe zugeordnet, die stärker besetzt ist. Da in der vorliegenden Untersuchung ein Untersuchungsdesign gewählt wurde, bei dem die Anzahl an Beobachtungen, die als abhängige Variable den Wert 1 aufweisen, nahezu gleich groß ist wie die Anzahl an Beobachtungen mit dem Wert 0 als abhängige Variable,¹²⁷² führt die Einsortierung gemäß dem Maximum Chance Criterion zu einem prozentual korrekt klassifizierten Anteil von 50,8 %. Somit ist die Klassifizierungsfähigkeit der in der Untersuchung vorgestellten vollständigen Regressionsmodelle danach zu beurteilen, wie deutlich sich der Anteil an richtig prognostizierten Elementen durch die Aufnahme der unabhängigen Variablen in das betrachtete Regressionsmodell gegenüber einer Trefferquote von 50,8 % verbessert.

Zusammenfassend sind in der nachstehenden Tabelle 26 die in der Untersuchung zur Anwendung kommenden Gütemaße und der jeweils angestrebte Zielbereich der Werte dargestellt.¹²⁷³ Sie dienen

¹²⁶⁹ Vgl. zu den Ausführungen zur Analyse der Klassifikationsergebnisse KRAFFT (1997), S. 631–632; MENARD (2002), S. 27–36; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 635–636; NORUSIS (2008), S. 347–348; ROHRLACK (2009), S. 271–272; FROMM (2012), S. 130–131; NORUSIS (2012), S. 40 und S. 55–56; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 169–173; SCHENDERA (2014), S. 166 und S. 168; BEHNKE (2015), S. 123–125; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 299–300; URBAN/MAYERL (2018), S. 418–419.

¹²⁷⁰ In der vorliegenden Untersuchung wird ebenfalls ein Trennwert von 0,5 gewählt.

¹²⁷¹ Vgl. MORRISON (1969), S. 157–162. Sofern die beiden Gruppen sehr unterschiedlich stark besetzt sind und eine möglichst ähnlich gute Klassifizierungsfähigkeit in beiden Gruppen angestrebt wird, sollte statt dem Maximum Chance Criterion das Proportional Chance Criterion Anwendung finden. Die Trefferquote des Vergleichsmodells wird hierbei folgendermaßen ermittelt: $\alpha^2 + (1 - \alpha)^2$, mit α = Anteil der Elemente einer der beiden Gruppen an der Gesamtanzahl aller Elemente. Siehe hierzu auch die Anmerkungen in KRAFFT (1997), S. 631–632; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 635–636 und ROHRLACK (2009), S. 271–272. Da die beiden Gruppen in der vorliegenden Untersuchung annähernd gleich stark besetzt sind, würde auch die Anwendung des Proportional Chance Criterion zu einer Trefferquote des Vergleichsmodells von ca. 50 % führen.

¹²⁷² Siehe hierzu im Detail Kapitel 6.3.3.

¹²⁷³ Ähnliche zusammenfassende Darstellungen finden sich auch in KRAFFT (1997), S. 632; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 636; ROHRLACK (2009), S. 272.

als Orientierung, um die Güte der Schätzergebnisse der vorgestellten logistischen Regressionsmodelle besser beurteilen zu können.

Gütemaß	Angestrebter Zielbereich der Werte im Rahmen der empirischen Untersuchung
Likelihood-Ratio	Möglichst hoher Chi-Quadrat-Wert und möglichst geringer p-Wert. Der p-Wert sollte kleiner als 0,05 sein
Nagelkerke-Pseudo- R^2	Möglichst hoher Pseudo- R^2 -Wert. Werte über 0,2 weisen auf eine akzeptable, Werte über 0,3 auf eine gute und Werte über 0,4 auf eine sehr gute Modellanpassung hin.
Hosmer-Lemeshow-Test	Möglichst geringer Chi-Quadrat-Wert und möglichst hoher p-Wert. Der p-Wert sollte größer als 0,05 sein.
Klassifizierungsfähigkeit	Deutliche Verbesserung des Anteils an richtig prognostizierten Elementen im Vergleich zu einer Trefferquote von 50,8 %.

Tabelle 26: Übersicht der zur Anwendung kommenden Gütemaße und des angestrebten Zielbereichs der logistischen Regressionsanalyse

6.2.3.6 Prüfung und Interpretation einzelner Regressionskoeffizienten

Sofern anhand der vorstehend erläuterten Maße von einer mindestens akzeptablen Modellgüte ausgegangen werden kann, werden im nächsten Schritt die einzelnen Regressionskoeffizienten genauer analysiert. Von Interesse sind insbesondere die Signifikanzen und die Wirkungsrichtung sowie die Effektstärken der unabhängigen Variablen. Zu beachten ist, dass sich die Interpretation der Koeffizienten bei der logistischen Regressionsanalyse deutlicher schwerer gestaltet als bei einer linearen Regressionsanalyse.¹²⁷⁴

a) Signifikanz

Um die Signifikanz der einzelnen geschätzten Regressionskoeffizienten zu beurteilen, wird der Wald-Test durchgeführt.¹²⁷⁵ Die Wald-Statistik W ist eine Chi-Quadrat-verteilte Prüfgröße. Sofern eine Variable metrisch skaliert ist und einen Freiheitsgrad besitzt, berechnet sich die Wald-Statistik, indem der Regressionskoeffizient durch seinen geschätzten Standardfehler dividiert und das Ergebnis anschließend quadriert wird.¹²⁷⁶

¹²⁷⁴ Vgl. hierzu ausführlich KRAFFT (1997), S. 633–638; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 290–295 und S. 300–301.

¹²⁷⁵ Alternativ kann auch der Likelihood-Quotienten-Test genutzt werden, auf den an dieser Stelle allerdings nicht eingegangen wird, vgl. hierzu z. B. COHEN ET AL. (2003), S. 504–507; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 637; ROHRLACK (2009), S. 273–274; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 505; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 300–302.

¹²⁷⁶ Vgl. KRAFFT (1997), S. 633; COHEN ET AL. (2003), S. 507–508; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 637; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 138–140; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 14 und S. 40; BEHNKE (2015), S. 116–119; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 301; FIELD (2018), S. 883.

$$W = \left(\frac{\beta_m}{SE_{\beta_m}} \right)^2 \quad (6.23)$$

Die Wald-Statistik testet die Nullhypothese, dass der untersuchte Regressionskoeffizient 0 sei. Wird die Hypothese verworfen, kann von einem statistisch signifikanten Einfluss der untersuchten unabhängigen Variablen ausgegangen werden.¹²⁷⁷

b) Wirkungsrichtung

Die Wirkungsrichtung lässt sich am Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erkennen. Ein positives Vorzeichen weist darauf hin, dass bei zunehmenden Werten einer unabhängigen Variablen sich die Wahrscheinlichkeit $P(y=1)$ erhöht, wohingegen ein negatives Vorzeichens bedeutet, dass sich bei Zunahme der Werte einer unabhängigen Variable die Wahrscheinlichkeit $P(y=1)$ verringert.¹²⁷⁸ In der vorliegenden Untersuchung ist ein positives Vorzeichen eines Regressionskoeffizienten so zu interpretieren, dass sich bei zunehmenden Werten der unabhängigen Variable die Wahrscheinlichkeit dafür erhöht, dass ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert.

c) Effektstärke einzelner Variablen

Die Effektstärke der einzelnen unabhängigen Variablen kann bei einer logistischen Regressionsanalyse anhand des Regressionskoeffizienten aufgrund der nicht konstanten Wirkung nicht so leicht beurteilt werden wie bei der linearen Regressionsanalyse. Während bei einer linearen Regressionsanalyse der Koeffizient anzeigt, um welchen absoluten Betrag sich die abhängige Variable bei Erhöhung der unabhängigen Variable um eine Einheit ändert, ist der Koeffizient einer logistischen Regression zu deuten als Änderung des Logit der abhängigen Variable, wenn sich die unabhängige Variable um eine Einheit erhöht.¹²⁷⁹

Eine leichter zu interpretierende Größe zur Beurteilung der Effektstärke der unabhängigen Variablen stellt das Odds Ratio (OR) dar, das folgendermaßen berechnet wird:¹²⁸⁰

$$OR = e^{\beta} \quad (6.24)$$

¹²⁷⁷ Vgl. ROHRLACK (2009), S. 273; FROMM (2012), S. 139.

¹²⁷⁸ Vgl. KRAFFT (1997), S. 633; FROMM (2012), S. 139.

¹²⁷⁹ Vgl. ALDRICH/NELSON (1984), S. 40–44; COHEN ET AL. (2003), S. 492; ALLISON (2012), S. 26; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 292–294.

¹²⁸⁰ Vgl. zu den Ausführungen zum Odds Ratio URBAN (1993), S. 40–44; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 637; ROHRLACK (2009), S. 273–274; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 73–91; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 49–64; LONG/FREESE (2014), S. 228–235; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 507–509; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 292–294; FIELD (2018), S. 883–885; URBAN/MAYERL (2018), S. 401–405.

Das Odds Ratio, das auch als Effektkoeffizient bezeichnet wird, gibt den Faktor an, um den sich die Odds verändern, wenn sich der Wert der betrachteten unabhängigen Variable um eine Einheit erhöht und alle anderen Variablen konstant bleiben. Ein Effektkoeffizient von z. B. 3 bedeutet, dass bei Erhöhung des Werts der unabhängigen Variable um eine Einheit das Chancenverhältnis $P(Y=1)/P(Y=0)$ um den Faktor 3 steigt. Für eine (1/0)-codierte dichotome unabhängige Variable bedeutet ein Effektkoeffizient von z. B. 1,8, dass das Chancenverhältnis bei einer Beobachtung mit dem Wert 1 als unabhängiger Variable 1,8-mal höher ist als bei einer Beobachtung mit Wert 0 als unabhängiger Variable. Im Rahmen der Beurteilung der Bedeutung einzelner Variablen stellt der Effektkoeffizient somit eine wichtige Größe dar,¹²⁸¹ weshalb er bei der Erläuterung der Ergebnisse der vorliegenden empirischen Untersuchung ebenfalls angegeben wird. Bei der Beurteilung des Odds Ratio bzw. des Effektkoeffizienten gilt es allerdings zu beachten, dass die Höhe des Werts davon abhängt, welche Skalierung die Variable hat.¹²⁸²

Bei der Analyse der Ergebnisse ist daher besonders auf eine klare Kennzeichnung, wie die Variablen gemessen werden, zu achten, um die Odds Ratios sinnvoll interpretieren zu können.¹²⁸³ Des Weiteren muss berücksichtigt werden, dass der Wertebereich der Odds Ratios ungleich skaliert ist und zwischen 0 und ∞ liegt. Während Werte von über 1 bedeuten, dass bei Erhöhung der unabhängigen Variablen um eine Einheit das Chancenverhältnis steigt, bedeuten Werte von unter 1 eine Verringerung des Chancenverhältnisses. Ein Effektkoeffizient von z. B. 0,3 bedeutet, dass das Chancenverhältnis um den Faktor 3,3 sinkt, wenn sich die unabhängige Variable um eine Einheit erhöht. Um die Effektkoeffizienten mehrerer unabhängiger Variablen eines Regressionsmodells leichter vergleichen zu können, ist es daher hilfreich, bei Odds-Ratio-Werten von unter 1 deren Kehrwert anzugeben.¹²⁸⁴

6.3 Untersuchungsdesign und Stichprobe

6.3.1 Grundgesamtheit der empirischen Untersuchung

Das in der vorliegenden Studie untersuchte Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB kann, wie bereits einleitend in Kapitel 1.1 ausgeführt, sowohl im Jahresabschluss, der zwingend nach HGB zu erstellen ist, als auch im Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen, soweit dieser – wie im Regelfall – nach HGB und nicht nach IFRS erstellt wird, ausgeübt werden.

¹²⁸¹ Vgl. z. B. auch HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 63.

¹²⁸² Um Aussagen über die relative Effektstärke der unabhängigen Variablen eines Modells treffen zu können, werden in der Literatur verschiedene Anpassungsverfahren vorgeschlagen, vgl. hierzu z. B. die Ausführungen in KRAFFT (1997), S. 640–644; PAMPEL (2000), S. 32–38; MENARD (2002), S. 48–56; COHEN ET AL. (2003), S. 512; ALLISON (2012), S. 87–90; LONG/FREESE (2014), S. 229–239; SCHENDERA (2014), S. 177–178; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 516.

¹²⁸³ Vgl. HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 54.

¹²⁸⁴ Vgl. LONG/FREESE (2014), S. 233; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 508; URBAN/MAYERL (2018), S. 403.

Für die Entscheidung, in der Studie HGB-Konzernabschlüsse anstelle von Jahresabschlüssen zu untersuchen, sprechen mehrere Gründe. Wie in den Kapiteln 3.2.1 und 3.3.5.3 erläutert, erfolgen bilanzpolitische Maßnahmen, die das Verhalten der Adressaten beeinflussen sollen, gerade im Konzernabschluss, da dieser als Informationsinstrument im Vordergrund steht. Entsprechend der Zielsetzung der Untersuchung ist daher die Analyse von Konzernabschlüssen gegenüber der von Jahresabschlüssen zu präferieren. Infolge des steuerlichen Aktivierungsverbots eigener Entwicklungskosten gemäß § 5 Abs. 2 EStG und der Ausschüttungssperre in § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB hat die Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten keine bzw. nur eine geringe Relevanz für die primären bilanzpolitischen Ziele des Jahresabschlusses – die Einflussnahme auf das zu versteuernde Einkommen und die Ausschüttung.¹²⁸⁵ Vor diesem Hintergrund lässt sich zwar argumentieren, dass eine Ausübung des Wahlrechts im Jahresabschluss letztendlich auch auf die Beeinflussung der Adressaten gerichtet ist und damit bilanzpolitisch motiviert sein könnte. Sofern jedoch der Jahresabschluss von einem Unternehmen erstellt wird, das in einen Konzernabschluss einbezogen wird, gilt der Jahresabschluss für die Adressaten als wenig bzw. nicht aussagekräftig.¹²⁸⁶ Hierbei ist außerdem festzustellen, dass die Entwicklung des Konzernabschlusses hin zum „eigentlichen“ Abschluss¹²⁸⁷ zunehmend auch mittelständische Unternehmen betrifft.¹²⁸⁸ Des Weiteren wurde gezeigt, dass Kreditinstitute als zentrale Adressatengruppe nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen grundsätzlich den Konzernabschluss als Datenquelle für die Bonitätsanalyse bevorzugen, sofern das zu analysierende Unternehmen einem Konzern angehört.¹²⁸⁹ Aus den genannten Gründen ist die Auswertung von Konzernabschlüssen gegenüber der von Jahresabschlüssen zu bevorzugen.

Darüber hinaus könnten bei der Auswertung der Jahresabschlüsse von Unternehmen, die einem Konzernverbund angehören, mehrere Schwierigkeiten auftreten, die verzerrte Ergebnisse zur Folge haben können. In der Praxis werden die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von der Konzernmutter i. d. R. nicht nur für die HB II, sondern bereits für die HB I vorgegeben. Beispielsweise könnte von der Konzernmutter vorgegeben werden, dass in allen Jahresabschlüssen der Tochterunternehmen – soweit möglich – das Wahlrecht einheitlich ausgeübt werden soll. Problematisch für die Ergebnisse einer Untersuchung von Jahresabschlüssen könnte es dann sein, wenn zahlreiche in der Stichprobe befindliche Jahresabschlüsse, in denen das Wahlrecht erstmals ausgeübt wurde, von Unternehmen erstellt wurden, die zum selben Mutterkonzern mit den gleichen Vorgaben gehören. Die vermutlich in mehreren Gesichtspunkten ähnlichen Charakteristika der Tochterunternehmen könnten die Untersuchungsergebnisse z. B. insoweit verzerren, als dass alle diese Unternehmen die gleiche Branche oder eine

¹²⁸⁵ Vgl. auch Kapitel 3.3.5.2.

¹²⁸⁶ Vgl. Kapitel 3.2.1.

¹²⁸⁷ So bereits BUSSE VON COLBE (1987), S. 204 für international tätige Konzerne.

¹²⁸⁸ Vgl. KÜTING/WEBER (2015), S. 515–516.

¹²⁸⁹ Vgl. HALLER/LÖFFELMANN/ETZEL (2009), S. 218.

ähnliche Ertragslage aufweisen.¹²⁹⁰ Die tatsächlichen bilanzpolitischen Gründe für die Wahlrechtsausübung können in diesen Fällen anhand der Auswertung der Jahresabschlüsse nur schwer ermittelt werden. Ferner ist zu berücksichtigen, dass in vielen Konzernen die F&E-Tätigkeiten vom Mutterunternehmen in einzelne Tochterunternehmen ausgelagert sind. Sofern sich also in der Stichprobe Jahresabschlüsse von Muttergesellschaften befinden, wären die Ergebnisse bezüglich der Aktivierung eigener Entwicklungskosten wenig aussagekräftig.¹²⁹¹

Die vorliegende Arbeit ist dem Forschungsgebiet zuzuordnen, welches das Bilanzierungsverhalten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen zu ergründen versucht. Im Vergleich zum Bilanzierungsverhalten kapitalmarktorientierter Unternehmen liegen hierzu in der nationalen und internationalen Literatur deutlich weniger Erkenntnisse vor.¹²⁹²

Aufgrund der abweichenden Bilanzstruktur wurden Kreditinstitute, Versicherungen und sonstige Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche, entsprechend dem üblichen Vorgehen in einschlägigen empirischen Studien, nicht in die Untersuchung einbezogen.¹²⁹³ Hierdurch soll die Vergleichbarkeit der zu untersuchenden Unternehmen sichergestellt werden.

Die für die Analysen benötigten Daten wurden durch händische Auswertung der Konzernabschlüsse aus dem elektronischen Bundesanzeiger und anhand der Dafne-Datenbank des Anbieters Bureau van Dijk, der Bisnode/Hoppenstedt-Firmendatenbank sowie mittels Recherche im DPMAregister des Deutschen Patent- und Markenamts erhoben. Soweit wie möglich diente die Dafne-Datenbank als Quelle für die Datenerhebung. Die Daten zu den Anteilseignern und zum Unternehmensmanagement, zum Alter der Unternehmen und zur Unternehmensbranche wurden darüber hinaus aus der Bisnode/Hoppenstedt-Firmendatenbank erhoben. Das Gründungsjahr der Unternehmen wurde außerdem validiert mittels einer Recherche auf der jeweiligen Internetseite der Unternehmen. Die benötigten Daten zu den angemeldeten Patenten der Konzerne wurden mittels Suche im DPMAregister erhoben.

Der operative Cashflow wurde jeweils händisch aus dem beim elektronischen Bundesanzeiger hinterlegten Konzernabschluss erhoben. Darüber hinaus wurde jede Beobachtung anhand von Stichproben daraufhin überprüft, ob die Daten lt. der Dafne-Datenbank mit denen im elektronischen Bundesanzeiger übereinstimmen. Dies gilt insbesondere für den erstmals aktivierten Betrag an eigenen Entwick-

¹²⁹⁰ Die vorstehend genannten Schwierigkeiten könnten grundsätzlich auch bei der Untersuchung von Konzernabschlüssen auftreten. Dies wäre dann der Fall, wenn mehrere Teilkonzernabschlüsse von Unternehmen, die zum gleichen Mutterkonzern gehören, ausgewertet werden. Zum einen ist aber die Wahrscheinlichkeit des Vorliegens solcher Fälle deutlich geringer, verglichen mit der Wahrscheinlichkeit des Auftretens bei der Auswertung von Jahresabschlüssen. Zum anderen wurde in der vorliegenden Studie sichergestellt, dass sich nicht mehrere Konzernabschlüsse von Unternehmen, die zum selben Konzern gehören, in der Stichprobe befinden. Siehe hierzu Kapitel 6.3.4.

¹²⁹¹ Vgl. auch FROSCHHAMMER/HALLER (2012), S. 20; ANTONAKOPOULOS/KLAR (2014), S. 19.

¹²⁹² Vgl. z. B. auch die entsprechende Aussage in EIERLE/WENCKI (2016), S. 259 und S. 262.

¹²⁹³ Beispielsweise bestehen i. d. R. wesentliche Unterschiede im Bereich des Sachanlagevermögens und der Zinserträge. Die materiellen und formellen Unterschiede der Bilanzierung ergeben sich aufgrund zusätzlicher und spezifischer Rechnungsvorschriften für diese Unternehmen.

lungskosten, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und das Eigenkapital. Die Analyse, ob die für die Aufnahme in die Kontrollgruppe infrage kommenden Unternehmen im F&E-Bereich tätig sind, erfolgte ebenfalls händisch mittels Durchsicht der Konzernlageberichte.¹²⁹⁴ Schließlich wurden die Konzernanhänge ergänzend dahingehend untersucht, ob die Unternehmen der mit einer Ausübung des Aktivierungswahlrechts verbundenen Pflicht zur Angabe des Gesamtbetrags der F&E-Kosten im Konzernanhang nachgekommen sind.¹²⁹⁵

Bei den Unternehmen, die erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierten, wurden vor der Datenauswertung die notwendigen Bereinigungsschritte¹²⁹⁶ durchgeführt, um als Ausgangssituation Konzernabschlüsse vor der Wahlrechtsausübung zu erhalten. Dadurch gingen also für diese Unternehmen sämtliche Zahlen so in die Untersuchung ein, als ob alle im Geschäftsjahr angefallenen F&E-Kosten im Konzernabschluss aufwandswirksam erfasst worden wären.

6.3.2 Untersuchungszeitraum

Der Untersuchungszeitraum umfasst die Jahre 2010, 2011, 2012 und 2013. Da zur Messung der Variablen SMOOTH und GROW Daten aus dem jeweiligen Vorjahreskonzernabschluss erforderlich waren, erfolgte eine Datenerhebung für die Jahre 2009 bis 2013. Unternehmen mit einem vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahr wurden nicht aussortiert.

Unternehmen, die bereits im Jahr 2009 erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierten, wurden nicht einbezogen, da es sich bei ihnen ausschließlich um Unternehmen handelt, welche die BilMoG-Umstellung vorgezogen haben (sog. BilMoG-Frühanwender). Gemäß Art. 66 Abs. 3 EGHGB mussten die neuen Vorschriften des BilMoG erstmals verpflichtend auf Geschäftsjahre angewendet werden, die nach dem 31.12.2009 begannen. Sofern das Geschäftsjahr dem Kalenderjahr entspricht, waren die Unternehmen daher ab dem Abschlussstichtag 31.12.2010 zur Anwendung des BilMoG verpflichtet. Wenn Konzernabschlüsse mit einem Abschlussstichtag vor dem 31.12.2010 bereits nach den Regelungen des BilMoG aufgestellt wurden, handelte es sich um BilMoG-Frühanwender, die in dieser Berichtsperiode nicht zur BilMoG-Umstellung verpflichtet gewesen wären. Die bilanzpolitischen Gründe, die diese Gruppe von Unternehmen bei der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten hatte, könnten sich von den Gründen unterscheiden, die Unternehmen im Allgemeinen bei der erstmaligen Ausübung des Wahlrechts haben.¹²⁹⁷ Die Tatsache, dass in der vorliegenden Untersuchung die all-

¹²⁹⁴ Siehe hierzu ausführlich Kapitel 6.3.4.2.

¹²⁹⁵ Siehe hierzu Kapitel 6.4.4.2.

¹²⁹⁶ Vgl. hierzu auch Kapitel 4.6.

¹²⁹⁷ So konnte z. B. in der Studie von EIERLE/WENCKI (2014) nachgewiesen werden, dass sich im Jahr der BilMoG-Umstellung die BilMoG-Frühanwender häufiger für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden als Unternehmen, die keine vorzeitige Umstellung auf BilMoG vornahmen, vgl. EIERLE/WENCKI (2014), S. 1035–1036.

gemeinen Beweggründe bei der Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Fokus stehen, spricht daher für einen Ausschluss des Geschäftsjahrs 2009 in der Studie.

Ein weiteres entscheidendes Argument hierfür ergibt sich aus dem Studiendesign der Untersuchung. Wie im folgenden Kapitel 6.3.3 noch im Detail gezeigt wird, soll für jeden Konzernabschluss, in dem erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert wurden, ein Konzernabschluss des gleichen Jahres, in dem keine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte, in die Stichprobe einbezogen werden. Wenn ein Unternehmen im Geschäftsjahr 2009 in seinem Konzernabschluss erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierte, handelt es sich entsprechend den vorstehenden Ausführungen um einen BilMoG-Frühanwender. Sinnvollerweise wären dann in die Kontrollgruppe für das Jahr 2009 nur Unternehmen aufzunehmen gewesen, die das Wahlrecht in diesem Jahr nicht erstmals ausübten, aber die Vorschriften des BilMoG ebenfalls vorzogen. Für die Ermittlung der Kontrollgruppe wäre somit eine Datenbank nötig gewesen, die Informationen darüber enthält, in welchen Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen die Anwendung des BilMoG vorgezogen wurde. Dem Autor ist eine solche Datenbank nicht bekannt. Eine diesbezügliche Anfrage beim Datenservice des Bundesanzeiger Verlags ergab außerdem, dass eine solche Selektion anhand der Daten, die dem Bundesanzeiger Verlag vorliegen, nicht möglich ist. Aufgrund der dargelegten Argumente stellt ein Ausschluss der Berichtsperiode 2009 somit das zweckmäßigste Vorgehen dar.

6.3.3 Erläuterung des Untersuchungsdesigns

6.3.3.1 Auswahl des Untersuchungsdesigns

Zur Auswahl eines für die Zielsetzung der empirischen Untersuchung geeigneten Untersuchungsdesigns wurde eine Voruntersuchung durchgeführt. Diese Vorhebung war deshalb erforderlich, da anhand des bisherigen Stands der Forschung¹²⁹⁸ keine ausreichenden Erkenntnisse dazu vorlagen, wie häufig sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen in den Jahren nach der BilMoG-Umstellung für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss entscheiden. Die Voruntersuchung für das Jahr 2013 ergab, dass nur in sehr wenigen Fällen nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivierten. Im Vergleich zu einer sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von F&E-Kosten stellt eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten somit ein eher selten auftretendes Ereignis dar. Aus der Erkenntnis der Vorerhebung kann also geschlossen werden, dass bei einer Zufallsstichprobe aus der Grundgesamtheit nur wenige Fälle, in denen das Wahlrecht erstmals ausgeübt wurde, für die Datenauswertung zur Verfügung gestanden hätten. Für das Design der empirischen Untersuchung bedeutete diese Erkenntnis, dass eine Zufallsstichprobe aus der Grundgesamtheit nicht effizient gewesen wäre, um aussagekräftige Erkenntnisse hinsichtlich der Beweggründe für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu erlangen. Außerdem kommt in der empirischen Untersuchung eine logistische Regressionsanalyse zur Anwendung, wofür

¹²⁹⁸ Siehe Kapitel 5.5.5.

bestimmte in Kapitel 6.2.3.4 erläuterte Voraussetzungen erfüllt sein müssen. Hierbei muss insbesondere der Prämisse hinsichtlich der Anzahl an Fällen der seltener vorkommenden Ausprägung der abhängigen Variable besonders Beachtung geschenkt werden. Um robuste Schätzwerte zu erhalten, sollten daher möglichst viele Beobachtungen für das seltener vorkommende Ereignis vorliegen. Zur Sicherstellung einer hinreichend großen Anzahl an Konzernabschlüssen, in denen eigene Entwicklungskosten erstmals aktiviert wurden, war somit eine Alternative zu einer Zufallsstichprobe aus der Grundgesamtheit erforderlich. Aufgrund der beschriebenen Gegebenheiten ist das für das Forschungsvorhaben zu präferierende Untersuchungsdesign eine Case-Control Study.¹²⁹⁹

6.3.3.2 Durchführung der Case-Control Study bzw. des Choice-based Sampling

Eine Case-Control Study ist vor allem dann zu empfehlen, wenn sehr selten vorkommende Ereignisse untersucht werden sollen.¹³⁰⁰ Einen umfassenden Überblick über die geschichtliche Entwicklung sowie die Errungenschaften und statistischen Schwierigkeiten von Case-Control Studies, die vor allem im Bereich der Epidemiologie Anwendung finden,¹³⁰¹ liefert der Beitrag von BRESLOW (1996).¹³⁰² Im Bereich der Ökonometrie wird anstatt von Case-Control Study auch von Choice-based Sampling gesprochen,¹³⁰³ weshalb die beiden Begriffe im Folgenden synonym verwendet werden.¹³⁰⁴

Bei einer Case-Control Study erfolgt vor der Stichprobenziehung eine Gruppierung der betrachteten Grundgesamtheit nach der Ausprägung der abhängigen Variable. Im Falle einer binär codierten abhängigen Variable, so wie sie auch in der vorliegenden Untersuchung vorliegt, wird also zunächst eine Aufteilung in zwei Gruppen vorgenommen. Anschließend werden aus beiden Gruppen separat die Stichproben gezogen.¹³⁰⁵ Hierdurch wird ermöglicht bzw. kann sichergestellt werden, dass sich eine hinreichende Anzahl an Fällen des selten vorkommenden Ereignisses in der Stichprobe befindet.¹³⁰⁶ Im Vergleich zu einer Zufallsstichprobe stellt das Choice-based Sampling somit ein wesentlich effizi-

¹²⁹⁹ Im deutschsprachigen Raum wird auch der Begriff Fall-Kontroll-Studie verwendet. Da die im Folgenden zitierte Literatur ausschließlich in englischer Sprache verfasst bzw. darin englische Bezeichnungen verwendet werden und es für mehrere der verwendeten statistischen Begriffe keine gebräuchliche deutschsprachige Bezeichnung gibt, werden im Folgenden auch bestimmte englischsprachige Begriffe verwendet.

¹³⁰⁰ Vgl. COSSLETT (1981a), S. 1289; KING/ZENG (2001), S. 693–699.

¹³⁰¹ Vgl. SARKAR/MIDI/RANA (2011), S. 26; ALLISON (2012), S. 105.

¹³⁰² Vgl. BRESLOW (1996).

¹³⁰³ Siehe hierzu auch MANSKI/LERMAN (1977); COSSLETT (1981b), S. 55; SCOTT/WILD (1986); BRESLOW (1996), S. 19.

¹³⁰⁴ Teilweise werden auch die Begriffe Endogenous Stratified Sampling, Sampling on the Dependent Variable oder Response-based Sampling verwendet, vgl. KING/ZENG (2001), S. 698–699; MANSKI (2007), S. 109. Der Begriff Choice-based lässt sich darauf zurückführen, dass die abhängige Variable bei Fragestellungen der Ökonometrie häufig die Entscheidung von Individuen erfasst – wie auch in der vorliegenden empirischen Untersuchung, vgl. BRESLOW (1996), S. 19. Siehe auch zum Unterschied zwischen Choice-based Sampling und Exogenous Stratified Sampling: COSSLETT (1981b), S. 54–55.

¹³⁰⁵ Vgl. z. B. WACHOLDER ET AL. (1992); HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 229.

¹³⁰⁶ Vgl. z. B. NORUSIS (2012), S. 63.

enteres und kostengünstigeres Vorgehen dar, da mit viel weniger Aufwand eine zusätzliche Beobachtung der selten vorkommenden Ausprägung der abhängigen Variable Eingang in die Stichprobe findet.

Die abhängige Variable der vorliegenden Untersuchung erfasst, ob im betrachteten Konzernabschluss eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte. Die Entscheidung des Konzernabschlusserstellers über die Ausübung des Aktivierungswahlrechts bildete damit die Basis für die Gruppierung der Grundgesamtheit. Zuerst wurde eine Teilstichprobe A (Aktivierer) aus denjenigen Konzernabschlüssen der Grundgesamtheit gezogen, in denen das Wahlrecht erstmals ausgeübt worden war. Anschließend erfolgte die Ziehung der zweiten Teilstichprobe B (Nicht-Aktivierer) aus den Konzernabschlüssen der Grundgesamtheit, in denen das Wahlrecht nicht erstmals ausgeübt worden war. Für den Umfang der ersten Teilstichprobe konnte die bereits erwähnte Voruntersuchung nochmals wichtige Informationen liefern. Da sich aus ihr ergeben hatte, dass in den Jahren 2010 bis 2013 nur eine sehr geringe Anzahl an Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert hatten, wurde im Fall der Teilstichprobe A keine Zufallsstichprobe in bestimmtem Umfang gezogen, sondern es wurde als zweckmäßig und möglich erachtet, sämtliche Konzernabschlüsse in die Stichprobe A aufzunehmen, in denen in den Jahren 2010 bis 2013 erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert worden waren. Damit stellt die Teilstichprobe A quasi eine Vollerhebung dar.¹³⁰⁷

Die Ziehung der Teilstichprobe B, die die Kontrollgruppe darstellt, erfolgte dagegen per Zufall. Für die Kontrollgruppe wäre es grundsätzlich auch möglich gewesen, anstelle der Zufallsstichprobe ein Matched Case-Control Design zu wählen.¹³⁰⁸ Mithilfe eines Matching kann u. a. bereits im Rahmen der Datenerhebung der Einfluss von Störfaktoren kontrolliert werden. So wäre es z. B. möglich gewesen, in die Kontrollgruppe nur solche Unternehmen aufzunehmen, die hinsichtlich eines bestimmten Merkmals, wie etwa der Unternehmensgröße, jeweils einem Unternehmen aus der Teilstichprobe A entsprochen hätten. Dies hätte allerdings zur Folge gehabt, dass der Einfluss derjenigen Variablen, für die ein Matching erfolgt wäre, nicht hätte untersucht werden können. Mangels bisheriger Erkenntnisse, weshalb sich die Unternehmen für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss entscheiden, sind jedoch nahezu alle potenziellen Einflüsse auf die Entscheidung von Interesse. Für die Zielsetzung der Untersuchung in Verbindung mit dem bisherigen Forschungsstand war daher ein Case-Control Design ohne Matching – mit nachfolgender Ausnahme – zu präferieren.

Neben der Art der Stichprobenziehung kann sich grundsätzlich auch der Umfang der Stichproben der beiden Gruppen „Fälle“ (Aktivierer) und „Kontrollen“ (Nicht-Aktivierer) voneinander unterscheiden.¹³⁰⁹ Für die Zufallsstichprobe zur Bestimmung der Kontrollgruppe wurde in der vorliegenden empirischen Untersuchung eine annähernd gleich große Anzahl an Kontrollen wie an auswertbaren Fällen, die sich

¹³⁰⁷ Siehe zur genauen Zusammensetzung dieser Teilstichprobe Kapitel 6.3.4.1.

¹³⁰⁸ Vgl. hierzu WACHOLDER ET AL. (1992), S. 1042–1044 sowie ausführlich KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 389–414 und S. 227–242; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 243–268.

¹³⁰⁹ Vgl. KING/ZENG (2001), S. 699 und S. 701–702; ALLISON (2012), S. 103–105; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 233 und S. 243–268.

im Rahmen der Vollerhebung ergeben hatten, gewählt.¹³¹⁰ Das Verhältnis des Umfangs der Teilstichproben A und B sollte also insgesamt in etwa 1:1 betragen. Um den Einfluss des Geschäftsjahrs auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten kontrollieren zu können, wurde des Weiteren darauf geachtet, dass nicht nur insgesamt über alle Untersuchungsjahre, sondern auch für jedes der Untersuchungsjahre 2010 bis 2013 die Anzahl an Kontrollen ungefähr der Anzahl an Fällen entspricht. Der Umfang der Teilstichprobe B, also der Kontrollgruppe, wurde daher in Abhängigkeit von der für jedes Untersuchungsjahr voraussichtlich zur Auswertung verbleibenden Anzahl an Beobachtungen aus der Teilstichprobe A bestimmt. Damit wurde quasi ein Matching nach dem Untersuchungsjahr durchgeführt, sodass insgesamt und innerhalb aller jeweiligen Untersuchungsjahre die Anzahl an auswertbaren Konzernabschlüssen der Fälle und die der Kontrollen in annähernd gleicher Höhe vorlagen.

6.3.3.3 Choice-based Sampling bei Anwendung einer logistischen Regressionsanalyse

Eine Stichprobenziehung auf der Basis der Ausprägung der abhängigen Variablen ist – aufgrund der Gefahr einer Stichprobenverzerrung – grundsätzlich mit Problemen verbunden.¹³¹¹ Wenn allerdings ein logistisches Regressionsmodell – wie in der vorliegenden Untersuchung – zur Anwendung kommt, hat die Durchführung des zuvor beschriebenen Choice-based Sampling und das damit verbundene „Oversampling“¹³¹² keine Verzerrung der Regressionskoeffizienten zur Folge.¹³¹³ Einzig die Konstante muss korrigiert werden, sofern das Modell dazu verwendet werden soll, die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Falls vorherzusagen.¹³¹⁴ Die Maximum-Likelihood-Schätzer sind auch für Choice-based-Stichproben konsistent und asymptotisch effizient.¹³¹⁵ Aufbauend auf der Arbeit von ANDERSON (1972) konnten MANSKI/LERMAN (1977), FAREWELL (1979) sowie PRENTICE/PYKE (1979) die mathematischen Beweise hierfür erbringen.¹³¹⁶

¹³¹⁰ Eine annähernd gleich große Anzahl an Kontrollen wie Fällen stellt meist das effizienteste Verhältnis dar, vgl. WACHOLDER ET AL. (1992), S. 1044. Es ist also unerheblich, ob das Verhältnis exakt 1:1 beträgt oder annähernd gleich ist.

¹³¹¹ Vgl. HECKMAN (1979), S. 153.

¹³¹² Der Begriff Oversampling bezeichnet eine Überrepräsentation einer Teilstichprobe. In der vorliegenden Untersuchung wurde ein Oversampling basierend auf der abhängigen Variable durchgeführt. Siehe hierzu z. B. auch COSSLETT (1981a), S. 1289; ZMIJEWSKI (1984), S. 59 und S. 67.

¹³¹³ Vgl. SCOTT/WILD (1986), S. 172; MADDALA (1991), S. 792–793 und S. 804; BRESLOW (1996), S. 18–20; KING/ZENG (2001), S. 700; KLEINBAUM/KLEIN (2010), S. 12; NORUSIS (2008), S. 63; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 229–233.

¹³¹⁴ Vgl. MADDALA (1991), S. 793; KING/ZENG (2001), S. 700; ALLISON (2012), S. 104–105; NORUSIS (2012), S. 63; NORUSIS (2008), S. 322. Hierfür muss der Sampling Fraction (Stichprobenauswahlsatz) der beiden Gruppen bekannt sein. Da in der vorliegenden Arbeit die logistische Regressionsanalyse nicht dazu genutzt wird, die Wahrscheinlichkeiten für das Eintreten bestimmter Ereignisse vorherzusagen, ist keine Korrektur der Konstanten notwendig.

¹³¹⁵ Siehe hierzu ausführlich COSSLETT (1981a).

¹³¹⁶ Vgl. ANDERSON (1972); MANSKI/LERMAN (1977); FAREWELL (1979); PRENTICE/PYKE (1979). Siehe auch die ergänzenden Nachweise in BRESLOW/DAY (1980), S. 202–205; COSSLETT (1981a); SCOTT/WILD (1986) und MANSKI (2007), S. 109–124.

Da ein Choice-based Sampling zur Folge hat, dass die Verteilung der Merkmalsausprägungen der abhängigen Variablen in der untersuchten Gesamtstichprobe nicht der Verteilung in der Grundgesamtheit entspricht, wurde es in der älteren Literatur teilweise als notwendig erachtet, die Regressionskoeffizienten zu gewichten, um Verzerrungen zu vermeiden.¹³¹⁷ Ein solches Vorgehen ist jedoch bei der in der vorliegenden Untersuchung zur Anwendung kommenden logistischen Regressionsanalyse nicht nötig, da, wie zuvor erläutert, die Maximum-Likelihood-Schätzer und ihre Standardfehler in einem logistischen Regressionsmodell, mit Ausnahme der Konstanten, nicht beeinflusst werden. SCOTT/WILD (1986) konnten darüber hinaus zeigen, dass eine Gewichtung der Regressionskoeffizienten zu schlechteren Schätzern führt.¹³¹⁸ Zu beachten ist, dass diese Besonderheit weder bei einem linearen Modell noch bei einem Probit- oder Tobit-Modell sowie auch nicht bei McFadden's Conditional-Logit-Modell¹³¹⁹ gilt.¹³²⁰

Die vorstehenden Ausführungen zeigen somit, dass das in der vorliegenden Untersuchung durchgeführte Untersuchungsdesign (Choice-based Sampling) in Kombination mit dem angewendeten statistischen Analyseverfahren (logistische Regressionsanalyse) ein geeignetes Vorgehen darstellt, das keine verzerrten Ergebnisse zur Folge hat.

6.3.4 Zusammensetzung der beiden Teilstichproben

6.3.4.1 Teilstichprobe A (Aktivierer)

Zunächst wurden im Rahmen der Vollerhebung 348 Unternehmen der Grundgesamtheit identifiziert, die lt. der Dafne-Datenbank im Untersuchungszeitraum erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktivierten.¹³²¹ Aus dieser Gruppe mussten zur Durchführung der Studie solche Unternehmen ausgeschlossen werden, für die kein Konzernabschluss im elektronischen Bundesanzeiger vorlag, da aus den Konzernabschlüssen händisch Daten erhoben werden mussten. Daneben konnten aus den identifizierten Konzernabschlüssen solche nicht berücksichtigt werden, in denen die Angaben lt. der Dafne-Datenbank oder dem elektronischen Bundesanzeiger fehlerhaft waren.¹³²² Aus Gründen der Vergleichbarkeit mussten Konzernabschlüsse mit einem Rumpfgeschäftsjahr im Untersuchungsjahr oder im Vorjahr sowie Konzernabschlüsse mit fehlenden Daten für das Vorjahr wieder ausgeschlossen werden. Darüber hinaus wurden Teilkonzernabschlüsse wieder aussortiert, wenn sich ein

¹³¹⁷ Vgl. z. B. PALEPU (1986), S. 7–10.

¹³¹⁸ Vgl. SCOTT/WILD (1986).

¹³¹⁹ Siehe hierzu grundlegend MCFADDEN (1974a).

¹³²⁰ Vgl. MADDALA (1983), S. 90–91; MADDALA (1991); KING/ZENG (2001), S. 700.

¹³²¹ Da in diese Teilstichprobe nur Unternehmen aufgenommen wurden, die erstmals das Wahlrecht ausübten, war sichergestellt, dass sich jedes Unternehmen nur einmal in der Stichprobe Aktivierer befand. Damit liegen keine Zeitreihendaten vor, die aufgrund von Autokorrelation häufig mit Problemen verbunden sind.

¹³²² In den meisten der insgesamt wenigen Fälle betraf dies die Vertauschung von erworbenen mit selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen.

übergeordneter Konzernabschluss der gleichen Konzerngruppe ebenfalls in der Stichprobe befand. Hierdurch sollte sichergestellt werden, dass nicht mehrere hinsichtlich der Unternehmenscharakteristika und der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ähnliche Teilkonzerne in die Stichprobe aufgenommen wurden.¹³²³ Schließlich mussten solche Konzernabschlüsse wieder entfernt werden, die zwar im elektronischen Bundesanzeiger vorhanden waren, aber keine Kapitalflussrechnung veröffentlichten.¹³²⁴ Letztendlich verblieben 182 auswertbare Konzernabschlüsse von Unternehmen, die im Untersuchungszeitraum erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierten (Gruppe Aktivierer). Die einzelnen Schritte zur Bestimmung dieser Teilstichprobe A sind in Tabelle 27 getrennt nach dem jeweiligen Untersuchungsjahr mit Zahlenangaben dargestellt.

	Anzahl 2010	Anzahl 2011	Anzahl 2012	Anzahl 2013	Summe
Aus der Grundgesamtheit identifizierte Konzernabschlüsse, in denen erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert wurden (Vollerhebung)	134	85	76	53	348
Ausschluss aus der Stichprobe	./. 63	./. 39	./. 38	./. 26	./. 166
(1) Fehlender Konzernabschluss des Untersuchungsjahrs im Bundesanzeiger	27	16	13	7	63
(2) Fehlerhafte oder mit dem Konzernabschluss lt. elektronischem Bundesanzeiger nicht abstimmbare Daten der Dafne-Datenbank im Untersuchungsjahr	14	9	4	4	31
(3) Rumpfgeschäftsjahr (Untersuchungsjahr oder Vorjahr) oder fehlende Daten für das Vorjahr	16	12	17	14	59
(4) Teilkonzernabschluss, dessen übergeordneter Konzernabschluss sich bereits in der Stichprobe befand	1	1	2	0	4
(5) Fehlende Kapitalflussrechnung	5	1	2	1	9
Teilstichprobe Aktivierer	= 71	= 46	= 38	= 27	= 182

Tabelle 27: Zusammensetzung der untersuchten Teilstichprobe Aktivierer

6.3.4.2 Teilstichprobe B (Nicht-Aktivierer)

Die zweite Teilstichprobe stellt entsprechend dem gewählten Case-Control-Studiendesign eine Kontrollgruppe dar. Sie besteht aus den Konzernabschlüssen der Unternehmen der Grundgesamtheit, in denen keine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte, jedoch die Möglichkeit hierfür bestand. Anhand der Dafne-Datenbank wurden daher solche Unternehmen der Grundgesamtheit

¹³²³ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 6.3.1.

¹³²⁴ Vgl. zur Kapitalflussrechnung als Pflichtbestandteil des Konzernabschlusses Kapitel 6.2.2.1, Fn. 1219.

identifiziert, die im Untersuchungsjahr keine eigenen Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktivierten.¹³²⁵

Aufgrund der Tatsache, dass Unternehmen, die keine eigenen Entwicklungskosten aktivieren, weder angeben müssen, ob sie aktivierungsfähige F&E-Kosten hatten, noch verpflichtet sind, die Höhe der gesamten F&E-Kosten zu nennen,¹³²⁶ kann aus den Konzernabschlüssen der Teilstichprobe B nicht eindeutig festgestellt werden, ob und in welcher Höhe ein Unternehmen eigene Entwicklungskosten hätte aktivieren können. Um zu vermeiden, dass Konzerne in die Kontrollgruppe aufgenommen wurden, die keine F&E-Kosten hatten und folglich per se kein Wahlrecht zur Aktivierung besaßen, wurde auf den Konzernlagebericht zurückgegriffen. Gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 2 HGB ist im Konzernlagebericht auf den Bereich Forschung und Entwicklung einzugehen. Wie in Kapitel 4.4.2 ausgeführt, kann eine Berichterstattung nur dann unterbleiben, wenn F&E-Tätigkeiten in der Branche nicht üblich sind. Daher wurden nur Konzerne einbezogen, die im Konzernlagebericht über ihre Forschung und Entwicklung berichteten.¹³²⁷

Zur Bestimmung dieser Unternehmen wurde folgende Vorgehensweise gewählt: Aus den in der Dafne-Datenbank im Untersuchungszeitraum jährlich zwischen 2.895 und 3.486 verfügbaren Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen, in denen keine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte, wurden zunächst für jedes Untersuchungsjahr schrittweise einzelne Konzernabschlüsse per Zufall gezogen. Anschließend wurde der jeweilige im elektronischen Bundesanzeiger¹³²⁸ veröffentlichte Konzernlagebericht händisch daraufhin untersucht, ob darin über eigene F&E-Aktivitäten berichtet wurde.¹³²⁹ Wenn dies der Fall war und kein nachfolgend erläuteter sonstiger Grund für einen Stichprobenausschluss vorlag, wurde das Unternehmen in die Kontrollgruppe aufgenommen. Diese schrittweise Untersuchung der per Zufall ermittelten Konzernabschlüsse hinsichtlich F&E-Aktivitäten wurde entsprechend des gewählten Untersuchungsdesigns so lange fortgesetzt, bis die Anzahl der auswertbaren Abschlüsse in der Kontrollgruppe Nicht-Aktivierer in jedem Untersuchungsjahr annähernd gleich hoch war wie die Anzahl in der Gruppe Aktivierer.

¹³²⁵ Im Rahmen dieses Schritts wurde bereits sichergestellt, dass für das Untersuchungsjahr sowie für das Vorjahr jeweils kein Rumpfgeschäftsjahr vorlag, weshalb der bei der Bestimmung der Teilstichprobe Aktivierer in Tabelle 27 genannte Schritt (3) nicht mehr nötig war. Da im Ergebnis beide Vorgehensweisen identisch sind, führt die unterschiedliche Vorgehensweise jedoch nicht zu einer Stichprobenverzerrung.

¹³²⁶ Siehe hierzu im Detail Kapitel 4.4.1.

¹³²⁷ Wengleich durch dieses Vorgehen die Wahrscheinlichkeit dafür stark erhöht wird, kann nicht vollumfänglich sichergestellt werden, dass diese Konzerne über aktivierungsfähige Entwicklungsaufwendungen verfügten. Ein analoges Vorgehen zur Ermittlung von Unternehmen, die theoretisch die Möglichkeit gehabt hätten, eigene Entwicklungskosten zu aktivieren, d. h. überhaupt über F&E-Aktivitäten im Untersuchungsjahr verfügten, wurde von THEILE/NAGAFI/ZYCZKOWSKI (2011), FROSCHHAMMER/HALLER (2012), FROSCHHAMMER/HALLER (2013) sowie EIERLE/WENCKI (2014) und EIERLE/WENCKI (2016) gewählt.

¹³²⁸ Wenn der per Zufall ermittelte Konzernabschluss nicht im elektronischen Bundesanzeiger vorhanden war, konnte er folglich nicht in die Stichprobe aufgenommen werden. Daher war der bei der Bestimmung der Teilstichprobe Aktivierer erfolgte Schritt (1) aus Tabelle 27 hier dann nicht mehr nötig.

¹³²⁹ Im Rahmen dieses Schritts zur Bestimmung der Stichprobe B wurden 653 Konzernabschlüsse händisch durchgesehen.

Analog dem Vorgehen bei der Stichprobe der Aktivierer wurden solche Konzernabschlüsse wieder aussortiert, in denen die Angaben lt. der Dafne-Datenbank oder dem elektronischen Bundesanzeiger fehlerhaft waren. Außerdem wurden keine Teilkonzernabschlüsse in die Stichprobe aufgenommen, wenn sich ein übergeordneter Konzernabschluss der gleichen Konzerngruppe in der Stichprobe befand. Schließlich mussten noch die Konzernabschlüsse herausgenommen werden, in denen keine Kapitalflussrechnung enthalten war. Nach der Durchführung dieser Schritte lagen 188 auswertbare Konzernabschlüsse von Unternehmen vor, die das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten nicht erstmals ausübten, jedoch annahmegemäß die Möglichkeit hierfür hatten (Nicht-Aktivierer). Die einzelnen Schritte zur Bestimmung der Teilstichprobe Nicht-Aktivierer sind in Tabelle 28 getrennt nach dem jeweiligen Untersuchungsjahr mit Zahlenangaben dargestellt.

	Anzahl 2010	Anzahl 2011	Anzahl 2012	Anzahl 2013	Summe
Aus der Grundgesamtheit identifizierte Konzernabschlüsse, in denen im Untersuchungsjahr keine eigenen Entwicklungskosten aktiviert wurden	3.430	3.467	3.486	2.895	13.278
Gesamtzahl der per Zufall ausgewählten Konzernabschlüsse, die händisch hinsichtlich eigener Entwicklungstätigkeit untersucht wurden	296	142	148	67	653
Berichterstattung über eigene F&E-Tätigkeiten im Konzernlagebericht vorhanden	83	49	55	26	213
Ausschluss aus der Stichprobe	./. 10	./. 2	./. 12	./. 1	./. 25
(1) Fehlerhafte oder mit dem Konzernabschluss lt. elektronischem Bundesanzeiger nicht abstimmbare Daten der Dafne-Datenbank im Untersuchungsjahr	2	0	5	1	8
(2) Teilkonzernabschluss, dessen übergeordneter Konzernabschluss sich bereits in der Stichprobe befand	2	0	0	0	2
(3) Fehlende Kapitalflussrechnung	6	2	7	0	15
Teilstichprobe Nicht-Aktivierer	= 73	= 47	= 43	= 25	= 188

Tabelle 28: Zusammensetzung der untersuchten Teilstichprobe Nicht-Aktivierer

Die Gesamtstichprobe beinhaltet somit 370 Konzernabschlüsse – 182 davon sind von Aktivierern und 188 von Nicht-Aktivierern. Eine zusammenfassende Darstellung der Zusammensetzung der Gesamtstichprobe, getrennt nach dem jeweiligen Untersuchungsjahr, zeigt Tabelle 29.

	Anzahl 2010	Anzahl 2011	Anzahl 2012	Anzahl 2013	Summe
Teilstichprobe Aktivierer	71	46	38	27	182
Teilstichprobe Nicht-Aktivierer	73	47	43	25	188
Summe	144	93	81	52	370

Tabelle 29: Zusammenfassende Darstellung der Zusammensetzung der Gesamtstichprobe

6.4 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

6.4.1 Deskriptive Statistik und Ergebnisse univariater Analysen

6.4.1.1 Lage- und Streuungsmaße

Um die in der vorliegenden Studie untersuchten 370 nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen näher zu beschreiben, sind in Tabelle 30 die Lage- und Streuungsmaße für die in den Regressionsmodellen verwendeten Variablen über die gesamte Stichprobe ($n = 370$) dargestellt.

Variable	Mittelwert	Stand.abw.	25%-Quantil	Median	75%-Quantil
DCR	0,492	0,501	0,000	0,000	1,000
LEV	65,503	20,423	52,800	66,795	78,995
MAN_SH	0,578	0,494	0,000	1,000	1,000
M_A	0,081	0,273	0,000	0,000	0,000
EBT	5,472	8,180	0,844	4,348	9,765
SMOOTH	1,215	7,318	-2,435	0,398	4,015
RD_SUC	0,608	0,489	0,000	1,000	1,000
GROW	9,905	22,070	-0,761	6,059	16,606
AGE	68,451	49,124	31,000	61,000	93,000
ACQUINTA	1,758	3,004	0,383	0,729	1,674
SIZE	11,586	1,167	10,835	11,467	12,366
ICR	19,687	127,969	0,848	2,910	7,485
Z_SCORE	2,598	1,436	1,748	2,320	3,110
SIZE_SALES	11,922	1,089	11,185	11,741	12,575

DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. ICR misst den (bereinigten) operativen Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“. Z_SCORE misst den (bereinigten) Altman-Z'-Score. SIZE_SALES misst die logarithmierten Umsatzerlöse.

Tabelle 30: Lage- und Streuungsmaße für die Variablen der Regressionsmodelle

Die nachfolgende Beschreibung der Untersuchungsstichprobe erfolgt darüber hinaus anhand weiterer ausgewählter Kennzahlen, die der Tabelle 31 zu entnehmen sind.

Unternehmenskennzahl	Mittelwert	Stand.abw.	25%-Quantil	Median	75%-Quantil
Eigenkapital in T€	73.554	120.563	10.954	30.359	79.002
Bilanzsumme in T€	274.427	1.311.449	50.788	95.551	234.637
Umsatzerlöse in T€	305.632	588.688	72.016	125.582	289.378
Operativer Cashflow in T€	17.903	79.264	1.238	5.663	16.407
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in T€	11.947	31.181	549	4.061	15.282

Tabelle 31: Lage- und Streuungsmaße für weitere ausgewählte Unternehmenskennzahlen

Für die Variable DCR, welche die Werte 1 und 0 annehmen kann, ergibt sich ein Mittelwert und eine Standardabweichung von rd. 0,5, was sich mit dem in der Arbeit gewählten Untersuchungsdesign begründen lässt, wonach das Verhältnis von Aktivierern zu Nicht-Aktivierern annähernd 1:1 beträgt. Die durchschnittliche Bilanzsumme der Unternehmen beträgt 274.427 T€. Der Median liegt dagegen mit 95.551 T€ deutlich darunter, was zusammen mit der hohen Standardabweichung darauf hinweist, dass die durchschnittliche Bilanzsumme aufgrund weniger relativ großer Unternehmen wesentlich angehoben wird. Die Unternehmen konnten im Durchschnitt Umsatzerlöse i. H. v. 305.632 T€ erzielen und sind im Mittel 68 Jahre alt. Darüber hinaus zeigen die Lage- und Streuungsmaße, dass bei rd. 58 % der untersuchten Unternehmen das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält. Bei 30 der 370 Unternehmen erfolgte ein Verkauf des Unternehmens. Daneben verfügen rd. 61 % der Unternehmen über mehr als zehn angemeldete Patente. Die Unternehmen konnten ihre Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich fast 10 % steigern. Mehr als 25 % der Unternehmen mussten allerdings einen Umsatzrückgang hinnehmen.

Mit Blick auf die Finanzlage der untersuchten Unternehmen zeigt die Statistik, dass das Verhältnis Eigenkapital zu Fremdkapital im Durchschnitt 1:3 beträgt. Der durchschnittliche Verschuldungsgrad beträgt also 66 % und die durchschnittliche EK-Quote damit 33 %. Der operative Cashflow beläuft sich im Durchschnitt über alle Stichprobenunternehmen auf 17.903 T€. Mit Blick auf die Ertragslage zeigt die Statistik, dass das durchschnittliche Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 11.947 T€ beträgt und die Mehrheit der Unternehmen ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern konnte. Die Ergebnisrentabilität bzw. der ROA, gemessen als Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur Bilanzsumme (Variable EBT), beträgt im Mittel 5,47 %. Die Kennzahlen zeigen somit,

dass die in der Arbeit untersuchten Unternehmen im Durchschnitt keine hervorragende, jedoch insgesamt eine relativ stabile Finanz- und Ertragslage aufweisen. Allerdings lässt sich mit Blick auf das in Tabelle 30 angegebene 25%- und 75%-Quantil zum einen erkennen, dass die Unternehmenslage einiger Unternehmen sehr angespannt ist. So weisen beispielsweise mehr als 25 % der untersuchten Unternehmen einen ROA von unter 1 % aus und der Zinsdeckungsgrad von mehr als einem Viertel der Unternehmen liegt unter dem Wert 1. Zum anderen lässt sich erkennen, dass auch Unternehmen mit einer hervorragenden Finanz- und Ertragslage in der Stichprobe enthalten sind. So weisen 25 % der Unternehmen einen ROA von über 9,8 % aus und 25 % der Unternehmen verfügen über einen Verschuldungsgrad von unter 53 %.

6.4.1.2 Entwicklung der Anzahl an Unternehmen mit aktivierten eigenen Entwicklungskosten

Die in Kapitel 5.5 vorgestellten empirischen Studien lieferten erste Hinweise darauf, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von den Unternehmen bisher nur relativ selten ausgeübt wurde. In der vorliegenden Studie wurde erstmals über mehrere Jahre hinweg untersucht, wie häufig sich die Unternehmen für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entschieden, um so Forschungsfrage 3 zu beantworten. Von besonderer Bedeutung ist hierbei die Analyse, wie sich die Anzahl in den vier Untersuchungsjahren entwickelte.

	2010	2011	2012	2013	Gesamt
Anzahl der Konzerne, die erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierten	71	46	38	27	182

Tabelle 32: Häufigkeit der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten

Die in Tabelle 32 dargestellten Ergebnisse belegen, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im HGB-Konzernabschluss bislang nur relativ selten ausgeübt wurde.¹³³⁰ Die Entwicklung zeigt des Weiteren, dass zwar jedes Jahr neue Erst-Aktivierer hinzukamen, diese Anzahl in den Jahren 2010 bis 2013 jedoch rückläufig war.¹³³¹ Offensichtlich haben sich diejenigen Unternehmen, die sich einen hohen Nutzen von der Ausübung des Wahlrechts versprochen, bereits frühzeitig, insbesondere im Jahr der BilMoG-Umstellung, für die Aktivierung entschieden. Diesem Trend folgend, wird wohl auch zukünftig die Anzahl derjenigen Unter-

¹³³⁰ Anmerkung: Die nachfolgenden Ausführungen zur Entwicklung der Anzahl der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, weisen im Ergebnis Überschneidungen mit dem Beitrag von QUICK/HAHN (2016) auf.

¹³³¹ Anzumerken ist, dass zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht alle Konzernabschlüsse des Geschäftsjahrs 2013 in der Dafne-Datenbank vorhanden waren (ca. 17 % weniger als im Jahr 2012). Anhand einer Hochrechnung auf die gleiche Gesamtzahl wie im Vorjahr würden sich 33 auswertbare Konzernabschlüsse für das Jahr 2013 ergeben, in denen eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgte, so dass auch diese Anzahl unter der des Jahres 2012 liegen würde.

nehmen abnehmen, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss entscheiden.

Die Studienergebnisse zeigen somit, dass wohl auch in den nächsten Jahren der Anteil der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss aktivieren, nicht die Größenordnung wie in IFRS-Abschlüssen¹³³² erreichen wird. Die in Forschungsfrage 6 aufgeworfene Frage, ob die mit dem BilMoG angestrebte Annäherung an die IFRS erfolgt ist, ist damit sowohl für das Umstellungsjahr als auch für die Folgejahre nach der BilMoG-Umstellung zu verneinen. Das heißt, das Aktivierungswahlrecht nach HGB entfaltet in der Bilanzierungspraxis nicht die gleiche Wirkung wie die Aktivierungspflicht nach IFRS. Ein sachgerechter zwischenbetrieblicher Vergleich von HGB- und IFRS-Bilanzierern ist damit häufig nicht möglich.

Dennoch kann aus den Studienergebnissen abgeleitet werden, dass die Gesamtzahl der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, d. h. nicht nur erstmals das Wahlrecht ausüben, stetig angestiegen ist. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass diese Schlussfolgerung dann nicht zutreffend wäre, wenn die Anzahl der Unternehmen, die von der Aktivierung zur Nicht-Aktivierung wechselten, jährlich höher gewesen wäre als die Anzahl der vorstehend angegebenen Erst-Aktivierer. Da allerdings ein solcher „umgekehrter“ Wechsel der Bilanzierungsmethode von der Aktivierung zur Nicht-Aktivierung eine Durchbrechung der Ansatzstetigkeit darstellt, die nach den Gesetzesmaterialien zum BilMoG und der Kommentierung in der Literatur¹³³³ grundsätzlich nicht mit einer Verbesserung des Einblicks in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage begründet werden kann, dürfte es keine oder nur sehr wenige Unternehmen geben, die einen Methodenwechsel in diese Richtung durchführen. Damit kann davon ausgegangen werden, dass in den Jahren 2010 bis 2013 insgesamt eine stetig zunehmende Anzahl an Unternehmen eigene Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss aktivierten.

¹³³² Vgl. hierzu Kapitel 5.5.5, Fn. 1135.

¹³³³ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.2.2.4.5.

6.4.2 Ergebnisse bivariater Analysen

6.4.2.1 Ergebnisse der t-Tests und Mann-Whitney-U-Tests

Um zu prüfen, ob sich die Aktivierer von Nicht-Aktivierern hinsichtlich bestimmter Eigenschaften unterscheiden, wird bei metrisch skalierten Variablen jeweils ein t-Test durchgeführt, sofern die Voraussetzungen hierfür erfüllt sind. Der t-Test für unabhängige Stichproben stellt ein Verfahren zum Vergleich der Mittelwerte zweier Gruppen dar. Er setzt neben dem Vorliegen eines metrischen Skalenniveaus der betrachteten Variable voraus, dass diese sowohl normalverteilt ist als auch gleiche Varianzen in den beiden untersuchten Gruppen aufweist.¹³³⁴ Wenn die Durchführung des Levene-Tests ergibt, dass keine Varianzgleichheit vorliegt (Varianzheterogenität), jedoch alle anderen Voraussetzungen zur Anwendung des t-Tests gegeben sind, kommt der Welch-Test zum Einsatz.¹³³⁵ Sofern die Normalverteilungsvoraussetzung nicht erfüllt ist, wird der p-Wert anhand des Mann-Whitney-U-Tests ermittelt. Dieser ist ein nicht-parametrischer Test, mit dem zwei unabhängige Stichproben miteinander verglichen werden können.¹³³⁶ Er geht zurück auf WILCOXON (1945) und MANN/WHITNEY (1947).¹³³⁷

Wie aus den vorangehenden Erläuterungen hervorgeht, ist es vor der Durchführung der nachfolgenden Tests zunächst erforderlich, für jede metrisch skalierte Variable einen Test auf Normalverteilung durchzuführen. Hierbei kamen in der vorliegenden Studie der Shapiro-Wilk-Test und der Kolmogorov-Smirnov-Test zum Einsatz. Außerdem erfolgte die Prüfung auf annähernde Normalverteilung jeweils anhand der Analyse der Histogramme und Normalverteilungsdiagramme (Q-Q-Diagramme).¹³³⁸ Anhand der Histogramme und Normalverteilungsdiagramme lässt sich für alle Variablen außer AGE, ACQUINTA und ICR eine annähernde Normalverteilung erkennen. Allerdings ergibt sich aus dem Shapiro-Wilk-Test und dem Kolmogorov-Smirnov-Test, dass die Hypothese, die Daten seien normalverteilt, für alle Variablen zurückzuweisen ist. Für alle metrisch skalierten Variablen wurde daher der p-Wert sowohl anhand des t-Tests bzw. Welch-Tests als auch anhand des Mann-Whitney-U-Tests ermittelt, wenngleich aufgrund des hohen Stichprobenumfangs davon ausgegangen werden kann,

¹³³⁴ Vgl. hierzu z. B. STEVENS (2007), S. 8–9; BROSIUS (2013), S. 479–480; RASCH ET AL. (2014a), S. 43–44; ECKSTEIN (2016), S. 124; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 333–337. Grundsätzlich liefert der t-Test auch bei annähernder Normalverteilung relativ robuste Ergebnisse, insbesondere bei einer hohen Anzahl an Beobachtungen, vgl. hierzu auch Fn. 1339.

¹³³⁵ Siehe zum Levene-Test und zum Welch-Test beispielsweise BROSIUS (2013), S. 405–406; ECKSTEIN (2016), S. 127–132; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 243–244.

¹³³⁶ D. h., zur Durchführung des Mann-Whitney-U-Tests ist es nicht erforderlich, dass die untersuchten Daten normalverteilt sind. Vgl. hierzu z. B. BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 130–133; SCHÄFER (2011), S. 139–144; RASCH ET AL. (2014b), S. 94–104; ECKSTEIN (2016), S. 133; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 652–657; FIELD (2018), S. 283–284.

¹³³⁷ Siehe hierzu grundlegend WILCOXON (1945); MANN/WHITNEY (1947).

¹³³⁸ Siehe zum Shapiro-Wilk-Test und zum Kolmogorov-Smirnov-Test sowie zu den grafischen Analysen z. B. BROSIUS (2013), S. 405 und S. 874–876; BÜHL (2016), S. 280–282 und S. 380–381; ECKSTEIN (2016), S. 97–101; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 249–250, S. 682–684 und S. 695–699.

dass der t-Test bzw. Welch-Test keine verzerrten Ergebnissen liefert.¹³³⁹ Hierbei wurde jeweils zweiseitig getestet.¹³⁴⁰

Die Ergebnisse finden sich in den Tabellen 33 und 34.¹³⁴¹ Darin wurde zu den Ergebnissen des t-Tests bzw. Welch-Tests zusätzlich der Mittelwert und zu den Ergebnissen des Mann-Whitney-U-Tests zusätzlich der Median angegeben.

¹³³⁹ Auch wenn die Tests auf Normalverteilung die Annahme einer Normalverteilung der Daten nicht bestätigen, kann bei einem Stichprobenumfang $n > 50$ für jede der beiden untersuchten Gruppen grundsätzlich dennoch davon ausgegangen werden, dass die Normalverteilungsannahme zumindest annähernd erfüllt ist. Bei Stichprobenumfängen in dieser Größenordnung darf daher auch der t-Test, der relativ robust auf die Verletzung der Normalverteilungsannahme reagiert, zur Anwendung kommen, vgl. STEVENS (2007), S. 8–9; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 126; SCHÄFER (2011), S. 113–114; BROSIUS (2013), S. 479; RASCH ET AL. (2014a), S. 43; ECKSTEIN (2016), S. 124. Wie den Tabellen 33 und 34 zu entnehmen ist, liefern der t-Test bzw. Welch-Test und der Mann-Whitney-U-Test nahezu identische Ergebnisse.

¹³⁴⁰ Da mit Ausnahme der Hypothese H10 alle Hypothesen gerichtet formuliert wurden, wäre es grundsätzlich auch vertretbar gewesen, einseitig zu testen. Hierdurch hätten sich die p-Werte halbiert. Voraussetzung zum einseitigen Testen ist allerdings, dass jeweils eine sehr gut begründete und anerkannte Theorie vorliegt, auf deren Basis die gerichteten Hypothesen formuliert wurden, und nur Zusammenhänge in einer bestimmten Richtung von Interesse sind. Es dürfen absolut keine Zweifel hinsichtlich der Richtung des Zusammenhangs bestehen und keine Theorien vorliegen, die für eine gegenteilige Richtung des Zusammenhangs sprechen. Diese Bedingungen sind bei den meisten Fragestellungen in der Praxis nur selten gegeben, weshalb meist zweiseitig getestet wird, vgl. z. B. AGRESTI/FRANKLIN (2013), S. 428 und S. 472; RASCH ET AL. (2014a), S. 46. Da in der vorliegenden Untersuchung nicht auszuschließen ist, dass sich die prognostizierten Zusammenhänge in gegenteiliger Richtung als erwartet ergeben und grundsätzlich jeweils nicht nur der Zusammenhang in einer bestimmten Richtung von Interesse ist, wird zweiseitig getestet. Siehe zum ein- und zweiseitigen Testen beispielsweise auch SCHÄFER (2011), S. 61–63; MCCLAVE/BENSON/SINCICH (2014), S. 377–381. Vgl. hierzu auch BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 102–106, die empfehlen, grundsätzlich zweiseitig zu testen, außer für den Fall, dass trotz der Beobachtung eines Ergebnisses in der nicht erwarteten Richtung die Nullhypothese beibehalten würde.

¹³⁴¹ In den beiden Tabellen sind auch die Ergebnisse für diejenigen Variablen enthalten, die erst im Rahmen der Robustheitstests in das logistische Regressionsmodell aufgenommen werden. Hierbei handelt es sich um die Variablen ICR, Z_SCORE und SIZE_SALES.

Variable	DCR = 1 Mittelwert	DCR = 0 Mittelwert	t-Wert ^a	p-Wert	Signifikanz
LEV	70,936	60,243	5,211	< 0,001	***
EBT	2,503	8,346	-7,366 ^b	< 0,001	***
SMOOTH	-0,184	2,569	-3,679	< 0,001	***
GROW	10,357	9,467	0,387	0,699	n. s.
AGE	59,654	76,968	-3,451	0,001	***
ACQUINTA	2,409	1,127	4,150	< 0,001	***
SIZE	11,511	11,659	-1,214	0,225	n. s.
ICR	6,408	32,543	-2,002	0,047	**
Z_SCORE	2,281	2,904	-4,269	< 0,001	***
SIZE_SALES	11,858	11,984	-1,117	0,265	n. s.
^a Angegeben wird der mit dem t-Test ermittelte t-Wert. Die Anzahl der Freiheitsgrade beträgt 368. ^b Da bei der Variable EBT die Voraussetzung der Varianzhomogenität zur Durchführung des t-Tests nicht gegeben war, kam hier der Welch-Test zur Anwendung. Die Anzahl der Freiheitsgrade beträgt 360.					
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. ICR misst den (bereinigten) operativen Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“. Z_SCORE misst den (bereinigten) Altman-Z'-Score. SIZE_SALES misst die logarithmierten Umsatzerlöse.					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant ** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant * Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant n. s. = nicht signifikant					

Tabelle 33: Ergebnisse des t-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern

Variable	DCR = 1 Median	DCR = 0 Median	Z-Wert ^a	p-Wert	Signifikanz
LEV	72,190	61,040	5,277	< 0,001	***
EBT	2,289	6,856	7,212	< 0,001	***
SMOOTH	-0,461	1,445	3,928	< 0,001	***
GROW	6,545	5,768	0,414	0,679	n. s.
AGE	52,500	65,000	3,164	0,002	***
ACQUINTA	1,044	0,571	4,471	< 0,001	***
SIZE	11,327	11,531	1,428	0,153	n. s.
ICR	2,040	4,350	4,962	< 0,001	***
Z_SCORE	2,125	2,625	4,697	< 0,001	***
SIZE_SALES	11,659	11,887	1,676	0,094	*
$^a Z = \frac{U - \mu_U}{\sigma_U}$					
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungsjahr und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. ICR misst den (bereinigten) operativen Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“. Z_SCORE misst den (bereinigten) Altman-Z'-Score. SIZE_SALES misst die logarithmierten Umsatzerlöse.					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant		* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	
				n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 34: Ergebnisse des Mann-Whitney-U-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern

Wie den Tabellen 33 und 34 zu entnehmen ist, liefern der t-Test bzw. Welch-Test und der Mann-Whitney-U-Test annähernd identische Ergebnisse. Die bivariaten Untersuchungen zeigen, dass sich Aktivierer und Nicht-Aktivierer hinsichtlich der meisten untersuchten metrisch skalierten Variablen statistisch signifikant voneinander unterscheiden.¹³⁴² Der Verschuldungsgrad (LEV) von Aktivierern unterscheidet sich statistisch hoch signifikant von dem der Nicht-Aktivierer. Im Durchschnitt liegt der Verschuldungsgrad der Aktivierer bei 71 %, wohingegen die Nicht-Aktivierer einen durchschnittlichen Verschuldungsgrad von 60 % aufweisen. Wie erwartet, befinden sich die Aktivierer offensichtlich in einer angespannteren Finanzlage als die Nicht-Aktivierer. Auch die Ertragslage (EBT) der Aktivierer

¹³⁴² Anmerkung: Die nachfolgenden Ausführungen weisen im Ergebnis Überschneidungen mit dem Beitrag von QUICK/HAHN (2017) auf.

unterscheidet sich statistisch hoch signifikant von der der Nicht-Aktivierer. Während das mit der Bilanzsumme skalierte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit – d. h. der ROA – der Aktivierer im Durchschnitt bei nur 2,50 % liegt, weisen die Nicht-Aktivierer einen durchschnittlichen ROA von 8,35 % und damit eine wesentlich bessere Ertragslage auf. Hinsichtlich der Veränderung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahr und damit dem Anreiz für eine Ergebnisglättung (SMOOTH) unterscheiden sich Aktivierer und Nicht-Aktivierer ebenfalls statistisch hoch signifikant voneinander. Wie vermutet, ist die Entwicklung des Ergebnisses bei den Aktivierern deutlich schlechter als bei den Nicht-Aktivierern. Während die Aktivierer im Durchschnitt einen Rückgang des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aufweisen, konnten die Nicht-Aktivierer ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern.

Das über die relative Veränderung der Umsatzerlöse gemessene Wachstum (GROW) der Aktivierer unterscheidet sich dagegen statistisch nicht signifikant von dem der Nicht-Aktivierer, wenngleich – wie erwartet – die Aktivierer im Durchschnitt ein höheres Unternehmenswachstum aufweisen als die Nicht-Aktivierer. Hinsichtlich des Unternehmensalters (AGE) besteht zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern ein statistisch hoch signifikanter Unterschied. Während die Aktivierer im Durchschnitt 60 Jahre alt sind, weisen die Nicht-Aktivierer ein Unternehmensalter von 77 Jahren auf. Auch beim Anteil an entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen an der Bilanzsumme (ACQUINTA) besteht ein statistisch hoch signifikanter Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern. Während bei den Aktivierern der Anteil im Durchschnitt 2,41 % beträgt, liegt er bei den Nicht-Aktivierern bei nur 1,13 %. Wie vermutet, sind für Aktivierer immaterielle Vermögensgegenstände von größerer Bedeutung als für Nicht-Aktivierer. Hinsichtlich der Unternehmensgröße (SIZE), die anhand der logarithmierten Bilanzsumme sowie alternativ anhand der logarithmierten Umsatzerlöse (SIZE_SALES) gemessen wird, bestehen dagegen keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern.¹³⁴³

Die mittels der Variable LEV gewonnene Erkenntnis, dass die Aktivierer eine wesentlich schlechtere Finanzlage als die Nicht-Aktivierer aufweisen, geht auch aus den Ergebnissen zur Variable ICR hervor, die eine weitere Messgröße zur Operationalisierung der finanziellen Lage der Unternehmen darstellt. So unterscheidet sich der Zinsdeckungsgrad der Aktivierer statistisch hoch signifikant von dem der Nicht-Aktivierer. Während der Median des Zinsdeckungsgrads der Aktivierer bei 2,04 liegt, beträgt er bei den Nicht-Aktivierern 4,35. Aktivierer sind damit im Vergleich zu Nicht-Aktivierern weniger in der Lage, die anfallenden Zinsaufwendungen aus dem operativen Cashflow zu tragen. Schließlich belegen auch die Ergebnisse für die Variable Z_SCORE, dass sich die Finanz- und Ertragslage der Aktivierer und Nicht-Aktivierer statistisch hoch signifikant voneinander unterscheidet. Für die Aktivierer besteht mit einem durchschnittlichen Altman-Z'-Score von 2,28 eine höhere Insolvenzgefahr als für die Nicht-Aktivierer, die mit einem Altman-Z'-Score von im Durchschnitt 2,90 – entsprechend den Ausführ-

¹³⁴³ Der Mann-Whitney-U-Test zeigt zwar hinsichtlich der logarithmierten Umsatzerlöse ein statistisch schwach signifikantes Ergebnis, allerdings sind die Ergebnisse des t-Tests sowie die Ergebnisse hinsichtlich der logarithmierten Bilanzsumme jeweils nicht signifikant.

rungen in Kapitel 6.2.2.2 – quasi nicht insolvenzgefährdet sind. Wie vermutet, weisen die Aktivierer also eine deutlich schlechtere Finanz- und Ertragslage auf als die Nicht-Aktivierer.

6.4.2.2 Ergebnisse der Chi-Quadrat-Tests

Um zu prüfen, ob sich Aktivierer und Nicht-Aktivierer hinsichtlich einer bestimmten Eigenschaft unterscheiden, die anhand einer nominal skalierten Variable gemessen wird, kam der Chi-Quadrat-Test zum Einsatz. Er prüft, ob die beiden Variablen unabhängig voneinander sind, und damit auch indirekt, ob in der Grundgesamtheit ein Zusammenhang zwischen den Variablen besteht.¹³⁴⁴ Zur Bestimmung der Stärke des Zusammenhangs zwischen den beiden nominal skalierten Variablen wurde der Phi-Koeffizient berechnet. Dieser stellt ein geeignetes Zusammenhangsmaß für 2x2-Tabellen dar, wie sie im Folgenden vorliegen.¹³⁴⁵ Die Ergebnisse sind in Tabelle 35 dargestellt.

Variable	DCR = 1 Mittelwert	DCR = 0 Mittelwert	Phi	p-Wert	Signifikanz
MAN_SH	0,577	0,580	-0,003	0,956	n. s.
M_A	0,137	0,027	0,203	< 0,001	***
RD_SUC	0,522	0,691	-0,174	0,001	***
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0.					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant		* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	
				n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 35: Ergebnisse des Chi-Quadrat-Tests zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern

Wie Tabelle 35 zu entnehmen ist, besteht sowohl in der Gruppe der Aktivierer als auch der der Nicht-Aktivierer bei durchschnittlich 58 % der Unternehmen eine vollständige Trennung zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement (MAN_SH). Anders als erwartet, besteht also zwischen einer

¹³⁴⁴ Vgl. beispielsweise SCHUMANN (2012), S. 209–212; AGRESTI/FRANKLIN (2013), S. 544–554; BROSIUS (2013), S. 415–425; RASCH ET AL. (2014b), S. 101–130; BÜHL (2016), S. 305–308; ECKSTEIN (2016), S. 168–171; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 259–267. Die Voraussetzungen zur Anwendung des Chi-Quadrat-Tests, d. h. insbesondere eine erwartete Häufigkeit in jeder Zelle von über 5, sind für alle durchgeführten Tests erfüllt. Eine Kontinuitätskorrektur (Yates-Korrektur) war aufgrund des Stichprobenumfangs $n > 60$ nicht erforderlich.

¹³⁴⁵ Vgl. z. B. COHEN ET AL. (2003), S. 30–31; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 174–176; BROSIUS (2013), S. 433; RASCH ET AL. (2014b), S. 128; CLEFF (2015), S. 80–83; BÜHL (2016), S. 314; ECKSTEIN (2016), S. 178–180 und S. 313–314; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 268. Der Betrag von Phi kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen. Je höher der Betrag von Phi ist, desto stärker ist der Zusammenhang zwischen den beiden untersuchten Variablen. Im Folgenden, d. h. in den Tabellen 35 bis 38, wird auch das Vorzeichen angegeben, anhand dessen Aussagen zur Richtung des Zusammenhangs abgeleitet werden können. Zur Interpretation des Vorzeichens ist es nötig, die Codierung der Variablen zu kennen, da das Vorzeichen ausschließlich hiervon abhängt. Die Codierung geht jeweils aus den Angaben in den Tabellen hervor.

Involvierung der Anteilseigner in das Unternehmensmanagement und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten kein statistisch signifikanter (negativer) Zusammenhang. Sowohl bei den Aktivierern als auch bei den Nicht-Aktivierern verfügt das Unternehmensmanagement bei der knappen Mehrheit der Unternehmen nicht über Unternehmensanteile.

Dagegen besteht den bivariaten Untersuchungsergebnissen zufolge zwischen einem Unternehmensverkauf (M_A) und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein statistisch hoch signifikanter Zusammenhang. So wurden 14 % der Aktivierer und nur 3 % der Nicht-Aktivierer in der Zeit zwischen dem Jahr der Beobachtung und dem Zeitpunkt der Datenerhebung verkauft. Demnach begünstigt ein geplanter Unternehmensverkauf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

Hinsichtlich des Erfolgs im Bereich Forschung und Entwicklung (RD_SUC) liefert die Untersuchung überraschende Ergebnisse. Entgegen den Erwartungen zeigen die Ergebnisse, dass die Aktivierer im Vergleich zu den Nicht-Aktivierern deutlich häufiger keine oder nur eine geringe Anzahl an Patenten angemeldet haben. Zwischen dem Erfolg im F&E-Bereich und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten besteht demnach ein statistisch hoch signifikanter negativer Zusammenhang. Während 69 % der Nicht-Aktivierer über mehr als zehn Patente verfügen, besitzen von den Aktivierern nur 52 % mehr als zehn Patente. Dies deutet darauf hin, dass Unternehmen mit höherem Erfolg im F&E-Bereich eher dazu tendieren, eigene Entwicklungskosten nicht zu aktivieren.

6.4.2.3 Analysen zu den Kontrollvariablen

Die Ergebnisse zur Kontrollvariable IND, d. h. zu den Branchenunterschieden zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern, sind in Tabelle 36 dargestellt. Von den 16 Branchen, in denen die untersuchten Unternehmen tätig sind, ergibt sich ausschließlich für zwei Branchen ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Branchenzugehörigkeit und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Während nur 3 % der Aktivierer im Bereich der „Herstellung von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen“ tätig sind, gehören 9 % der Nicht-Aktivierer dieser Branche an. Obwohl es sich bei dieser Branche um eine F&E-intensive Branche handelt und davon auszugehen ist, dass in dieser Branche tätige Unternehmen über hohe F&E-Kosten verfügen, entscheiden sich offensichtlich nur relativ wenige Unternehmen dafür, mittels erstmaliger Aktivierung eigener Entwicklungskosten zumindest einen Teil der anfallenden Kosten zu aktivieren und das Ergebnis damit zunächst zu entlasten. Diese Tatsache könnte allerdings auch darauf zurückzuführen sein, dass innerhalb der Chemie- und Pharmabranche die Aktivierungsvoraussetzungen nur schwer zu erfüllen sind. Insbesondere der Nachweis, dass der in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögensgegenstand auch mit ho-

her Wahrscheinlichkeit entsteht, dürfte in dieser Branche besonders schwer und erst zu einem relativ späten Zeitpunkt innerhalb der Entwicklungsphase nachzuweisen sein.¹³⁴⁶

Daneben besteht zwischen der Zugehörigkeit zur Branche „Groß- und Einzelhandel sowie Handel mit Kraftfahrzeugen und deren Instandhaltung/Reparatur“ und der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts ein statistisch signifikanter Zusammenhang. Von allen Aktivierern sind 6 % in dieser Branche tätig. Dagegen gehören ihr nur 2 % der Nicht-Aktivierer an. Aus diesen Untersuchungsergebnissen lassen sich insgesamt keine Hinweise darauf ableiten, dass die Aktivierung eigener Entwicklungskosten von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen als Instrument genutzt wird, um den Adressaten eine erfolversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Schließlich dürften die F&E-Tätigkeiten von Unternehmen, die im Bereich des Handels mit bzw. der Instandhaltung/Reparatur von Kraftfahrzeugen tätig sind, für die Abschlussadressaten kaum von großem Interesse sein. Vielmehr wäre zu erwarten, dass in F&E-intensiven Branchen, wie etwa im Maschinenbau und in der Kraftfahrzeugherstellung oder in der IT-Branche, das Aktivierungswahlrecht im Vergleich zu anderen Branchen häufiger ausgeübt wird. Wie aus Tabelle 36 hervorgeht, unterscheidet sich die Anzahl an Aktivierern und Nicht-Aktivierern in fast allen Branchen jedoch überraschenderweise nur geringfügig. Die Branche, aus der die meisten Unternehmen der Stichprobe kommen, ist der Maschinenbau. Ihr sind 24 % der Aktivierer und 20 % der Nicht-Aktivierer zuzuordnen.

Entgegen den Erwartungen kann damit überwiegend kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Branchenzugehörigkeit und der erstmaligen Wahlrechtsausübung nachgewiesen werden. Wie vermutet, lässt sich allerdings feststellen, dass – analog zur IFRS-Bilanzierungspraxis – in der Chemie- und Pharmabranche relativ selten eigene Entwicklungskosten aktiviert werden. Dass sich, wie vom Gesetzgeber angestrebt, insbesondere innovative Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, kann anhand dieser Ergebnisse nicht bestätigt werden. Die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen wird somit offensichtlich nur geringfügig von der Unternehmensbranche determiniert.

¹³⁴⁶ Vgl. auch Kapitel 4.2.2.4.1.

Variable	DCR = 1 Anzahl (in %)	DCR = 0 Anzahl (in %)	Phi	p-Wert	Signifikanz
IND (j = 1)	43 (24 %)	38 (20 %)	0,041	0,427	n. s.
IND (j = 2)	15 (8 %)	24 (12 %)	-0,074	0,157	n. s.
IND (j = 3)	6 (3 %)	17 (9 %)	-0,119	0,022	**
IND (j = 4)	7 (4 %)	9 (5 %)	-0,023	0,656	n. s.
IND (j = 5)	4 (2 %)	7 (4 %)	-0,045	0,388	n. s.
IND (j = 6)	25 (13 %)	23 (12 %)	0,022	0,667	n. s.
IND (j = 7)	11 (6 %)	13 (7 %)	-0,018	0,734	n. s.
IND (j = 8)	5 (3 %)	5 (3 %)	0,003	0,959	n. s.
IND (j = 9)	11 (6 %)	10 (5 %)	0,016	0,763	n. s.
IND (j = 10)	7 (4 %)	8 (4 %)	-0,010	0,842	n. s.
IND (j = 11)	4 (2 %)	6 (3 %)	-0,031	0,556	n. s.
IND (j = 12)	9 (5 %)	5 (3 %)	0,060	0,249	n. s.
IND (j = 13)	18 (10 %)	13 (7 %)	0,054	0,302	n. s.
IND (j = 14)	1 (1 %)	4 (2 %)	-0,068	0,189	n. s.
IND (j = 15)	5 (3 %)	3 (2 %)	0,040	0,446	n. s.
IND (j = 16)	11 (6 %)	3 (2 %)	0,117	0,025	**
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. IND ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen i zur Branche j zugehört, ansonsten 0, mit:					
j = 1: Maschinenbau					
j = 2: Metallerzeugung und -bearbeitung Herstellung von Metallerzeugnissen					
j = 3: Herstellung von chemischen Erzeugnissen Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen					
j = 4: Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren					
j = 5: Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden					
j = 6: Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen Herstellung von elektrischen Ausrüstungen Herstellung von Druckerzeugnissen; Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern					
j = 7: Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen Sonstiger Fahrzeugbau					
j = 8: Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln Getränkeherstellung Tabakverarbeitung					
j = 9: Herstellung von Textilien Herstellung von Bekleidung Herstellung von Leder, Lederwaren und Schuhen Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel) Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus Herstellung von Möbeln Herstellung von sonstigen Waren					
j = 10: Energieversorgung Wasserversorgung					
j = 11: Baugewerbe					
j = 12: Verkehr und Lagerei					
j = 13: Information und Kommunikation					
j = 14: Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen					
j = 15: Gesundheits- und Sozialwesen					
j = 16: Großhandel Einzelhandel Handel mit Kraftfahrzeugen und deren Instandhaltung/Reparatur					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant	** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	n. s. = nicht signifikant		

Tabelle 36: Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich der Unternehmensbranche (Kontrollvariable)

In Tabelle 37 sind die Ergebnisse hinsichtlich der Kontrollvariable LEG_FORM dargestellt. Wie zu erkennen ist, besteht zwischen der Rechtsform und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten kein statistisch signifikanter Zusammenhang. So haben beispielsweise 26 % der Aktivierer und 28 % der Nicht-Aktivierer die Rechtsform GmbH & Co. KG. Für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen nicht verwunderlich, weisen die meisten Unternehmen der Stichprobe die Rechtsform der GmbH auf. Bei den Aktivierern sind dies 59 % und bei den Nicht-Aktivierern 57 %. Die Ergebnisse deuten daher darauf hin, dass die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen losgelöst von der Rechtsform getroffen wird.

Variable	DCR = 1 Anzahl (in %)	DCR = 0 Anzahl (in %)	Phi	p-Wert	Signifikanz
LEG_FORM (k = 1)	47 (26 %)	52 (28 %)	-0,021	0,690	n. s.
LEG_FORM (k = 2)	107 (59 %)	107 (57 %)	0,019	0,715	n. s.
LEG_FORM (k = 3)	22 (12 %)	23 (12 %)	-0,002	0,966	n. s.
LEG_FORM (k = 4)	6 (3 %)	6 (3 %)	0,003	0,954	n. s.
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. LEG_FORM ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen i die Rechtsform k besitzt, ansonsten 0, mit: k = 1: GmbH & Co. KG k = 2: GmbH k = 3: AG k = 4: Sonstige Rechtsform					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant	** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	n. s. = nicht signifikant		

Tabelle 37: Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich der Rechtsform (Kontrollvariable)

Die Ergebnisse zur Kontrollvariable YEAR sind in Tabelle 38 dargestellt. Da bereits im Rahmen des Untersuchungsdesigns darauf geachtet wurde, dass sich nicht nur insgesamt über alle vier Untersuchungsjahre, sondern auch für jedes einzelne Untersuchungsjahr eine annähernd gleich hohe Anzahl an Aktivierern wie Nicht-Aktivierern in der Stichprobe befindet,¹³⁴⁷ ergibt sich erwartungsgemäß kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Untersuchungsjahr und der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts.

¹³⁴⁷ Siehe hierzu Kapitel 6.3.3.2.

Variable	DCR = 1 Anzahl (in %)	DCR = 0 Anzahl (in %)	Phi	p-Wert	Signifikanz
YEAR (I = 1)	71 (39 %)	73 (39 %)	0,002	0,971	n. s.
YEAR (I = 2)	46 (25 %)	47 (25 %)	0,002	0,951	n. s.
YEAR (I = 3)	38 (21 %)	43 (23 %)	-0,024	0,643	n. s.
YEAR (I = 4)	27 (15 %)	25 (13 %)	0,022	0,671	n. s.
DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. YEAR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Konzernabschluss des Unternehmens i dem Geschäftsjahr I zuzuordnen ist, ansonsten 0: I = 1: 2010 I = 2: 2011 I = 3: 2012 I = 4: 2013					
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant		* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	
				n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 38: Ergebnisse zum Unterschied zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern hinsichtlich des Untersuchungsjahres (Kontrollvariable)

6.4.2.4 Effektstärke im Rahmen der bivariaten Analysen

Im Rahmen der Untersuchung der Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten besteht ein besonderes Interesse der vorliegenden Arbeit darin, auch darüber Erkenntnisse zu gewinnen, welche Einflussstärke die nachgewiesenen Determinanten aufweisen. Im Allgemeinen wird in empirischen Untersuchungen der Effektstärke meist keine oder nur eine relativ geringe Aufmerksamkeit geschenkt und der Fokus stattdessen auf den p-Wert gerichtet.¹³⁴⁸ Im Folgenden wird für die bivariaten Untersuchungen auch die Effektstärke der Variablen ermittelt und interpretiert. Bei der Interpretation der ermittelten Effektstärke kann eine Orientierung an bestimmten Faustregeln erfolgen, die sich in der Literatur finden lassen. Außerdem kann anhand der Effektstärken, wie sie nachfolgend angegeben sind, die relative Stärke der verschiedenen statistisch signifikanten Einflussfaktoren beurteilt werden, um so quasi eine Rangfolge der Einflussfaktoren zu ermitteln.

Für die metrisch skalierten Variablen werden jeweils Cohen's d und die Effektstärke r angegeben. Cohen's d geht zurück auf COHEN (1988) und stellt ein statistisches Maß dar, um zwei Mittelwerte zu vergleichen. Cohen's d lässt sich berechnen, indem die Differenz der beiden Mittelwerte durch die Standardabweichung der Mittelwerte einer oder beider Gruppen dividiert wird.¹³⁴⁹

¹³⁴⁸ Vgl. für eine Diskussion hierzu beispielsweise BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 112–113 und die dort angegebenen Quellen.

¹³⁴⁹ Vgl. COHEN (1988), S. 20.

$$\text{Cohen's } d = \frac{\mu_1 - \mu_2}{\sigma} \quad (6.24)$$

Für die Standardabweichung im Nenner finden sich unterschiedliche Varianten in der Literatur, je nachdem, ob die beiden Gruppen gleich groß sind und ob sich die Standardabweichungen stark voneinander unterscheiden.¹³⁵⁰ Wenngleich die Standardabweichungen in den beiden Gruppen sich nicht wesentlich voneinander unterscheiden und die Größe der beiden Gruppen annähernd gleich ist, wird im Folgenden die Standardabweichung mittels der gepoolten Varianz geschätzt, sodass mögliche Verzerrungen aufgrund nicht exakt gleicher Standardabweichungen und Gruppengrößen ausgeschlossen werden können:

$$s_{\text{pooled}} = \sqrt{\frac{(n_1 - 1) * s_1^2 + (n_2 - 1) * s_2^2}{n_1 + n_2 - 2}} \quad (6.25)$$

Gemäß der in der Literatur am häufigsten genannten Faustregel nach COHEN (1988) liegt bei einem Cohen's d von über 0,2 und unter 0,5 ein kleiner Effekt, bei einem Cohen's d zwischen 0,5 und 0,8 ein mittlerer Effekt und bei einem Cohen's d von über 0,8 ein starker Effekt vor.¹³⁵¹ Cohen's d kann auch Werte unter -1 und über 1 annehmen, wobei im Falle eines negativen Werts die genannten Schwellenwerte der Faustregel mit negativem Vorzeichen heranzuziehen sind.

Um die Effektstärke im Rahmen nicht-parametrischer Tests, wie z. B. des Mann-Whitney-U-Tests, zu bestimmen, kann die Effektgröße r berechnet werden.¹³⁵² Bei der Berechnung wird auf den in Tabelle 34 angegebenen Z-Wert zurückgegriffen. Mittels des Z-Werts kann schließlich die Effektgröße r berechnet werden, wie sie von COHEN (1988) vorgeschlagen wurde.¹³⁵³

$$r = \frac{Z}{\sqrt{n}} \quad (6.26)$$

Nach der Faustregel von COHEN (1988) weist ein r zwischen 0,1 und 0,3 auf eine kleine und ein r zwischen 0,3 und 0,5 auf eine mittlere Effektstärke hin. Ab einem r von über 0,5 liegt eine hohe Effekt-

¹³⁵⁰ Daneben wird teilweise vorgeschlagen, im Nenner die Standardabweichung der Kontrollgruppe einzusetzen. Vgl. zu den unterschiedlichen Varianten z. B. McGRATH/MEYER (2006), S. 387–388; FRÖHLICH/PIETER (2009), S. 141; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 127; FRITZ/MORRIS/RICHLER (2012), S. 7–8; DÖRING/BORTZ (2016), S. 816; FIELD (2018), S. 114–115.

¹³⁵¹ Vgl. COHEN (1988), S. 19–74, insbesondere S. 40 sowie COHEN (1992), S. 157. Siehe zu den von COHEN (1988) genannten Referenzwerten bei der Beurteilung der Effektstärke z. B. auch BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 109 und S. 165; RASCH ET AL. (2014a), S. 48–49 und S. 90; RASCH ET AL. (2014b), S. 118; DÖRING/BORTZ (2016), S. 819–821; FIELD (2018), S. 114–117.

¹³⁵² Vgl. FRITZ/MORRIS/RICHLER (2012), S. 12. Siehe hierzu z. B. auch ROSENTHAL (1991), S. 19; FIELD (2018), S. 295.

¹³⁵³ Vgl. COHEN (1988), S. 75–107; ROSENTHAL (1991), S. 19; FRITZ/MORRIS/RICHLER (2012), S. 12.

stärke vor.¹³⁵⁴ Die Effektgröße r kann nur Werte zwischen 0 und 1 annehmen und ist vergleichbar mit dem Pearson-Korrelationskoeffizienten.

Für die dichotomen Variablen wird das Zusammenhangmaß Phi angegeben, des bereits im Rahmen des Chi-Quadrat Tests erläutert wurde. Der Betrag von Phi kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen und ist hinsichtlich der Interpretation der Effektstärke mit der zuvor erläuterten Faustregel für die Effektgröße r vergleichbar.¹³⁵⁵

In Tabelle 39 sind für die Variablen, die sich im Rahmen des t-Tests bzw. Mann-Whitney-U-Tests und des Chi-Quadrat-Tests als statistisch signifikant erwiesen, die Effektstärken angegeben.

Variable	Effektstärke (Cohen's d)	Effektstärke (Effektgröße r)	Effektstärke (Phi)
LEV	-0,542	0,274	-
EBT	0,764	0,375	-
SMOOTH	0,383	0,204	-
AGE	0,358	0,164	-
ACQUINTA	-0,436	0,232	-
ICR	0,205	0,258	-
Z_SCORE	0,444	0,244	-
M_A	-	-	0,203
RD_SUC	-	-	0,174
IND (j = 3)	-	-	0,119
IND (j = 16)	-	-	0,117

Tabelle 39: Effektstärke der signifikanten Variablen bei der Entscheidung zur Wahlrechtsausübung (Ergebnisse der bivariaten Analysen)

Wie der Tabelle 39 zu entnehmen ist, weist die Variable EBT die höchste Effektstärke auf. Demnach geht vom Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der stärkste Einfluss auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten aus. Danach folgen die Variablen LEV, Z_SCORE und

¹³⁵⁴ Vgl. COHEN (1988), S. 83; COHEN (1992), S. 157.

¹³⁵⁵ Vgl. z. B. auch RASCH ET AL. (2014b), S. 118 sowie COHEN (1988), S. 215–271; BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 142 und S. 158.

ICR.¹³⁵⁶ Diese Ergebnisse zeigen, dass somit alle der in vorderer Rangfolge stehenden Variablen als Surrogat für die aktuelle Finanz- und Ertragslage dienen. Im Anschluss folgen die Variablen ACQUINTA, SMOOTH und M_A, mittels derer die Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände im Allgemeinen, der Anreiz für Ergebnisglättung und die Planung eines Unternehmensverkaufs gemessen wird. Die Variablen RD_SUC und AGE weisen mit einer Effektgröße r bzw. einem Φ von unter 0,2 dagegen nur noch eine relativ geringe Effektstärke auf. Dasselbe gilt für die beiden Indikatorvariablen zur Erfassung der Unternehmensbranche. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist allerdings einschränkend zu berücksichtigen, dass die Effektstärken auf der Basis bivariater Untersuchungen berechnet wurden. Da sich im Rahmen der noch folgenden multivariaten Untersuchung verlässlichere Aussagen über die Effektstärke treffen lassen, wird in Kapitel 6.4.3.2.3 eine weitere Analyse hierzu erfolgen.

6.4.2.5 Zusammenfassung der bivariaten Analysen

Zusammenfassend lässt sich mit Blick auf die Ergebnisse der bivariaten Untersuchungen festhalten, dass Aktivierer im Durchschnitt einen höheren Verschuldungsgrad und ein niedrigeres Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aufweisen. Darüber hinaus verfügen Aktivierer im Durchschnitt über einen niedrigeren Zinsdeckungsgrad und müssen im Gegensatz zu den Nicht-Aktivierern durchschnittlich einen Ergebnismrückgang im Vergleich zum Vorjahr hinnehmen. Die deutlich schwächere Finanz- und Ertragslage der Aktivierer wird außerdem anhand des Altman-Z'-Score belegt, der bei den Aktivierern im Durchschnitt auf eine höhere Insolvenzgefahr hinweist. Diese Ergebnisse liefern somit erste Hinweise darauf, dass einige der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen sich für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss entscheiden, um das darin ausgewiesene Bild der Finanz- und Ertragslage besser erscheinen zu lassen, als es eigentlich ist. Sie sprechen eher dafür, dass das Aktivierungswahlrecht von Unternehmen für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird.

Die bivariaten Untersuchungen können nicht belegen, dass das Ausmaß einer Involvierung der Anteilseigner in das Unternehmensmanagement einen Einfluss auf die Bilanzierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss hat. Nachgewiesen werden kann hingegen, dass das Aktivierungswahlrecht eher ausgeübt wird, wenn ein Unternehmensverkauf geplant ist. Die betroffenen Unternehmen erhoffen sich dadurch offenbar eine Erhöhung des Kaufpreises.

Die Ergebnisse zum Erfolg im Bereich F&E zeigen, dass – entgegen den Erwartungen – im F&E-Bereich weniger erfolgreiche Unternehmen sich eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Dieses Ergebnis spricht nicht dafür, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwick-

¹³⁵⁶ Der Effektstärke Cohen's d zufolge wäre zwar die Effektstärke des Zinsdeckungsgrad (ICR) im Vergleich zu den anderen Variablen als geringer zu beurteilen, aufgrund der deutlichen Abweichung von der Normalverteilungsannahme für die Variable ICR ist jedoch die Effektgröße r bei der Beurteilung der Einflussstärke zu präferieren.

lungskosten im Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen als Signal genutzt wird, um die Abschlussadressaten auf vorhandene erfolgsversprechende F&E-Projekte hinzuweisen.

Des Weiteren geht aus den Ergebnissen der bivariaten Untersuchung hervor, dass die Aktivierer im Vergleich zu den Nicht-Aktivierern einen höheren Anteil an entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen an der Bilanzsumme ausweisen. Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände im Allgemeinen eine hohe Bedeutsamkeit haben, entscheiden sich also auch eher für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss. Daneben verdeutlichen die Ergebnisse, dass das Aktivierungswahlrecht bevorzugt von jüngeren Unternehmen ausgeübt wird.

Hinsichtlich der vorstehend erläuterten Ergebnisse ist allerdings zu beachten, dass sie ausschließlich anhand bivariater Analysen ermittelt wurden. Fraglich ist, ob die gewonnenen Ergebnisse auch noch im Rahmen der in Kapitel 6.4.3 folgenden multivariaten Analysen, aus denen deutlich belastbarere Schlussfolgerungen gezogen werden können, bestehen bleiben.

6.4.3 Ergebnisse der multivariaten Analysen

6.4.3.1 Prüfung der Modellprämissen

Vor der Durchführung der multivariaten Analysen muss geprüft werden, ob sämtliche hierzu erforderlichen Bedingungen erfüllt sind. Im Folgenden wird daher zunächst untersucht, ob für die empirische Untersuchung alle in Kapitel 6.2.3.4 erläuterten Anforderungen zur Durchführung einer logistischen Regressionsanalyse eingehalten werden.

- Wie Tabelle 29 zu entnehmen ist, umfasst die Stichprobe 370 Beobachtungen, sodass die Mindestanforderung von 50 bis 100 Beobachtungen zweifelsfrei erfüllt ist.
- Die Stichprobe setzt sich zusammen aus 182 Aktivierern und 188 Nicht-Aktivierern. Damit liegt der Umfang der seltener vorkommenden Ausprägung der abhängigen Variablen über der Mindestanforderung von 25 Beobachtungen. Mit 49 % liegt auch der prozentuale Anteil des seltener auftretenden Ereignisses deutlich über der Mindestanforderung von 10 %. Vor allem aufgrund des in Kapitel 6.3.3.2 beschriebenen Choice-based Sampling konnte somit sichergestellt werden, dass die Modellprämissen hinsichtlich des seltener vorkommenden Ereignisses erfüllt sind.
- Wie den Tabellen 35 bis 38 zu entnehmen ist, liegen für jede der beiden möglichen Ausprägungen der dichotomen unabhängigen Variable des Regressionsmodells Fälle sowohl mit einem y-Wert von 1 als auch mit einem y-Wert von 0 vor. Es befinden sich also keine unabhängigen Variablen im Regressionsmodell ohne Varianz hinsichtlich der abhängigen Variable. Somit besteht nicht die Gefahr, dass eine einzelne unabhängige Variable das Ereignis perfekt vorhersagt und dadurch kein maximaler Likelihood-Wert gefunden werden kann.
- Wie in Kapitel 6.3.4 dargestellt wurde, wird in der vorliegenden Untersuchung mit Querschnittsdaten gerechnet, d. h., die einzelnen Unternehmen der Stichprobe werden nicht über mehrere Jahre hinweg beobachtet. Während Autokorrelation bei Zeitreihendaten von großer Bedeutung ist, tritt bei Querschnittsdaten normalerweise keine Autokorrelation auf.¹³⁵⁷ Obgleich das Auftreten von Autokorrelation bei Querschnittsdaten sehr unwahrscheinlich ist, wurde eine Analyse der Residuen durchgeführt. Hierbei konnten keine Hinweise auf das Vorliegen von Autokorrelation festgestellt werden.¹³⁵⁸

¹³⁵⁷ Vgl. GUJARATI/PORTER (2009), S. 412; WOOLDRIDGE (2013), S. 341–342; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 424–425; VERBEEK (2017), S. 115.

¹³⁵⁸ Grundsätzlich kann Autokorrelation z. B. mittels des Durbin-Watson-Tests aufgedeckt werden, vgl. z. B. ANDERSON ET AL. (2014), S. 788–791; VON AUER (2016), S. 469–474. Die Durchführung des Durbin-Watson-Tests ist allerdings nur bei Zeitreihendaten sinnvoll, vgl. BÜHL (2016), S. 452; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 113. Ein seltener Fall des Auftretens von Autokorrelation bei Querschnittsdaten stellt die sog. räumliche Autokorrelation (Spatial Autocorrelation) dar, vgl. GUJARATI/PORTER (2009), S. 412. Deren Vorliegen kann jedoch in der vorliegenden empirischen Untersuchung aufgrund sachlogischer Überlegungen ausgeschlossen werden.

- Für den Nachweis, dass keine Multikollinearität vorliegt, sind weitergehende Analysen erforderlich, die im Folgenden erläutert werden.

Von Multikollinearität wird gesprochen, wenn die unabhängigen Variablen stark untereinander korreliert sind und die Schätzungen der Regression daher verzerrte Ergebnisse liefern können.¹³⁵⁹ Der erste Schritt zur Aufdeckung von Problemen im Zusammenhang mit Multikollinearität stellt die Analyse der Korrelationsmatrix dar. Hierbei können bivariate lineare Korrelationen zwischen den unabhängigen Variablen aufgedeckt werden.¹³⁶⁰ Der Regressionskoeffizient zeigt die Stärke des Zusammenhangs zwischen zwei Variablen an und kann Werte zwischen -1 und +1 annehmen.¹³⁶¹ In der Literatur finden sich unterschiedliche Schwellenwerte, die als Hinweis auf das Vorliegen von Multikollinearität herangezogen werden. Die genannten Grenzwerte liegen üblicherweise zwischen +/- 0,7 und +/- 0,9.¹³⁶² In der vorliegenden Arbeit wurde daher festgelegt, dass ab einem Korrelationskoeffizient von über/unter +/- 0,7 ein so starker Zusammenhang vorliegt, dass grundsätzlich Multikollinearität angenommen werden kann. Da die Variablen des Regressionsmodells nicht alle metrisch skaliert sind, erfolgt sowohl die Berechnung des Pearson-Korrelationskoeffizienten als auch die Berechnung des Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman.¹³⁶³ Die Ergebnisse der Korrelationsanalysen sind in den Tabellen 40 und 41 dargestellt.

¹³⁵⁹ Vgl. COHEN ET AL. (2003), S. 419; VERBEEK (2017), S. 44–45. Siehe ausführlich zur Multikollinearität z. B. GUJARATI/PORTER (2009), S. 320–351 und BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 354–356; DREGER/KOSFELD/ECKEY (2014), S. 66–79.

¹³⁶⁰ Vgl. STEVENS (2007), S. 235; AGRESTI/FRANKLIN (2013), S. 586.

¹³⁶¹ Vgl. BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 156–157.

¹³⁶² Vgl. z. B. MENARD (2002), S. 76; STEVENS (2007), S. 235–236; GUJARATI/PORTER (2009), S. 338; ANDERSON ET AL. (2014), S. 703; DREGER/KOSFELD/ECKEY (2014), S. 72; SCHENDERA (2014), S. 136; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 124; URBAN/MAYERL (2018), S. 236; FIELD (2018), S. 401–402.

¹³⁶³ Die auch gegenüber nicht normalverteilten Daten robuste Rangkorrelation nach Spearman verlangt keine metrisch skalierten Daten, vgl. zu den beiden Korrelationsmaßen z. B. TIEDE/VOß (2000), S. 178–182; COHEN ET AL. (2003), S. 31–32; RASCH ET AL. (2014a), S. 85–87 und S. 96–97; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 87–88; CLEFF (2015), S. 94–109; BÜHL (2016), S. 426–429; ECKSTEIN (2016), S. 184–187; JANSSEN/LAATZ (2017), S. 275–276; FIELD (2018), S. 351.

		DCR	LEV	MAN_SH	M_A	EBT	SMOOTH	RD_SUC	GROW	AGE	ACQUINTA	SIZE
DCR	β	1	0,262***	-0,003	0,203***	-0,358***	-0,188***	-0,174***	0,020	-0,176***	0,214***	-0,063
	p-Wert		< 0,001	0,956	< 0,001	< 0,001	< 0,001	0,001	0,699	0,001	< 0,001	0,225
LEV	β		1	0,109**	0,113**	-0,464***	-0,051	-0,082	-0,112**	-0,010	0,080	-0,074
	p-Wert			0,036	0,029	< 0,001	0,331	0,116	0,032	0,855	0,124	0,154
MAN_SH	β			1	0,133**	-0,146***	-0,043	-0,002	-0,134**	0,025	0,082	0,255***
	p-Wert				0,010	0,005	0,405	0,977	0,010	0,631	0,118	< 0,001
M_A	β				1	-0,062	0,087*	-0,005	0,051	-0,148***	0,106**	0,025
	p-Wert					0,231	0,094	0,925	0,324	0,004	0,041	0,636
EBT	β					1	0,506***	0,055	0,116**	-0,052	-0,119**	-0,041
	p-Wert						< 0,001	0,291	0,026	0,323	0,022	0,436
SMOOTH	β						1	0,021	0,308***	-0,061	-0,039	-0,038
	p-Wert							0,681	< 0,001	0,239	0,457	0,466
RD_SUC	β							1	0,011	0,196***	-0,066	0,133**
	p-Wert								0,829	< 0,001	0,208	0,010
GROW	β								1	-0,045	-0,052	0,017
	p-Wert									0,391	0,322	0,741
AGE	β									1	-0,058	0,130**
	p-Wert										0,264	0,012
ACQUINTA	β										1	0,059
	p-Wert											0,256
SIZE	β											1
	p-Wert											

*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant; ** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant; * Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant

Tabelle 40: Pearson-Korrelationsmatrix

		DCR	LEV	MAN_SH	M_A	EBT	SMOOTH	RD_SUC	GROW	AGE	ACQUINTA	SIZE
DCR	β	1	0,275***	-0,003	0,203***	-0,375***	-0,204***	-0,174***	0,022	-0,165***	0,233***	-0,074
	p-Wert		< 0,001	0,956	< 0,001	< 0,001	< 0,001	0,001	0,679	0,001	< 0,001	0,153
LEV	β		1	0,110**	0,109**	-0,501***	-0,107**	-0,112**	-0,075	-0,043	0,051	-0,121**
	p-Wert			0,034	0,036	< 0,001	0,040	0,032	0,148	0,414	0,329	0,019
MAN_SH	β			1	0,133**	-0,159***	-0,062	-0,002	-0,082	0,037	0,061	0,269***
	p-Wert				0,010	0,002	0,236	0,977	0,114	0,480	0,242	< 0,001
M_A	β				1	-0,094*	0,032	-0,005	0,032	-0,149***	0,080	-0,009
	p-Wert					0,071	0,541	0,925	0,546	0,004	0,127	0,867
EBT	β					1	0,490***	0,096*	0,186***	0,024	-0,069	0,026
	p-Wert						< 0,001	0,065	< 0,001	0,647	0,185	0,619
SMOOTH	β						1	0,061	0,439***	-0,055	-0,075	0,006
	p-Wert							0,239	< 0,001	0,293	0,149	0,916
RD_SUC	β							1	0,074	0,265***	-0,022	0,129**
	p-Wert								0,156	< 0,001	0,678	0,013
GROW	β								1	-0,005	-0,037	0,010
	p-Wert									0,926	0,477	0,850
AGE	β									1	-0,044	0,101**
	p-Wert										0,396	0,052
ACQUINTA	β										1	-0,001
	p-Wert											0,984
SIZE	β											1
	p-Wert											

*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant; ** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant; * Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant

Tabelle 41: Spearman-Korrelationsmatrix

Den Werten der beiden Korrelationsmatrizen ist zu entnehmen, dass die bivariaten linearen Zusammenhänge zwischen den unabhängigen Variablen überwiegend schwach sind. Sowohl alle Korrelationskoeffizienten nach Pearson als auch alle Korrelationskoeffizienten nach Spearman liegen deutlich unter dem zuvor als kritisch definierten absoluten Wert von 0,7. Damit besteht angesichts der Analyse der beiden Korrelationsmatrizen kein Verdacht auf Multikollinearität.

Die drei stärksten Zusammenhänge bestehen zwischen den Variablen LEV und EBT (Pearson-Korrelationskoeffizient: -0,464), zwischen den Variablen EBT und SMOOTH (Pearson-Korrelationskoeffizient: 0,506) sowie zwischen den Variablen SMOOTH und GROW (Pearson-Korrelationskoeffizient: 0,308). Diese Variablen werden im Rahmen der weitergehenden Analysen zur Aufdeckung von Multikollinearität im Speziellen geprüft und insbesondere im Rahmen der Robustheitstests der folgenden multivariaten logistischen Regressionsanalyse weiter analysiert.

Von besonderem Interesse ist die Frage, inwieweit die Variable RD_SUC mit anderen unabhängigen Variablen korreliert. Da vermutet werden kann, dass Unternehmen, die über zehn Patente angemeldet haben, größer und älter sind als Unternehmen, die zehn oder weniger Patente angemeldet haben, korreliert die Variable RD_SUC möglicherweise stark mit den Variablen SIZE und AGE, sodass sich Probleme aufgrund von Multikollinearität ergeben könnten. Die Analysen zeigen zwar, dass größere und ältere Unternehmen eher eine Anzahl von über zehn Patenten angemeldet haben, allerdings sind die Zusammenhänge als unkritisch zu sehen. Der Zusammenhang zwischen den Variablen RD_SUC und SIZE ist mit einem Spearman-Korrelationskoeffizienten von 0,129 als relativ schwach zu interpretieren. Auch der Zusammenhang zwischen den Variablen RD_SUC und AGE ist mit einem Spearman-Korrelationskoeffizienten von 0,265 nicht auffallend stark, sodass sich aus diesen Ergebnissen keine Hinweise auf Multikollinearität ergeben, wenn die drei Variablen zusammen in das Regressionsmodell aufgenommen werden.

Mit Blick auf die weiteren statistisch signifikanten, aber hinsichtlich ihrer Stärke nicht als problematisch anzusehenden Zusammenhänge zwischen den unabhängigen Variablen kann für die Stichprobe der empirischen Untersuchung u. a. festgestellt werden, dass Unternehmen, bei denen die Anteilseigner nicht in das Unternehmensmanagement involviert sind, eine höhere Verschuldung und ein niedrigeres Ergebnis aufweisen sowie häufiger verkauft werden. Des Weiteren ist den Tabellen 40 und 41 zu entnehmen, dass stärker wachsende Unternehmen ein höheres Ergebnis ausweisen und dass ein Unternehmensverkauf bei jüngeren Unternehmen häufiger vorkommt. Darüber hinaus zeigt sich erwartungsgemäß, dass jüngere Unternehmen kleiner sind als ältere Unternehmen. Außerdem weisen Unternehmen mit höherem Erfolg im F&E-Bereich eine geringere Verschuldung auf. Schließlich ist festzustellen, dass Unternehmen, in denen eine Trennung von Anteilsbesitz und Unternehmensmanagement besteht, größer sind. Insgesamt liefert die Analyse der weiteren Zusammenhänge keine unerwarteten Ergebnisse oder Hinweise auf Messfehler.

Die Analyse einer Korrelationsmatrix ist insofern nur eingeschränkt zur Aufdeckung von Multikollinearität geeignet, als hierbei lediglich der lineare Zusammenhang zwischen jeweils zwei unabhängigen

Variablen gemessen wird. Um Multikollinearität aufzudecken, ist daher eine weitergehende Analyse notwendig, die es ermöglicht, eine lineare Abhängigkeit zwischen mehreren unabhängigen Variablen zu messen.¹³⁶⁴ Hierzu muss jede unabhängige Variable auf alle anderen unabhängigen Variablen regressiert werden. Das heißt, es wird jeweils eine lineare Regressionsgleichung geschätzt, bei der jede abhängige Variable durch die jeweils anderen unabhängigen Variablen erklärt wird. Je höher das Bestimmtheitsmaß R^2 ist, desto höher ist das Ausmaß an Multikollinearität. In der vorliegenden Untersuchung wurden die beiden Maßzahlen „Toleranz“ und „Variance Inflation Factor (VIF)“ ermittelt, die Auskunft über die lineare Abhängigkeit geben. Die Toleranz wird folgendermaßen berechnet:

$$\text{Toleranz} = 1 - R^2 \quad (6.25)$$

Die Toleranz kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen. Je höher der Wert ist, desto eher kann die Variable als eigenständig betrachtet werden und desto eher können Probleme aufgrund von Multikollinearität ausgeschlossen werden.¹³⁶⁵

Die Maßzahl VIF entspricht dem Kehrwert der Toleranz und wird somit folgendermaßen ermittelt:

$$\text{VIF} = \frac{1}{1 - R^2} \quad (6.26)$$

Je höher der Wert ist, desto eher besteht Grund zur Annahme von Multikollinearität.

In der Literatur wird für die Toleranz üblicherweise ein Schwellenwert von 0,1 genannt, der nicht unterschritten werden sollte. Dementsprechend wird für die Maßzahl VIF als Faustregel angenommen, dass ein Wert von über 10 auf Multikollinearität hinweist.¹³⁶⁶

Die Ergebnisse hinsichtlich der Maßzahlen Toleranz und VIF sind für das Modell 1 in Tabelle 42 dargestellt.

¹³⁶⁴ Vgl. MENARD (2002), S. 76; COHEN ET AL. (2003), S. 422–423; STEVENS (2007), S. 235; GUJARATI/PORTER (2009), S. 337–341; BROSIUS (2013), S. 582; WOOLDRIDGE (2013), S. 94; DREGER/KOSFELD/ECKEY (2014), S. 73–76; VON AUER (2016), S. 568–579; URBAN/MAYERL (2018), S. 237.

¹³⁶⁵ Vgl. FAHRMEIR/KNEIB/LANG (2009), S. 171; BROSIUS (2013), S. 583; VON AUER (2016), S. 567; URBAN/MAYERL (2018), S. 237–238.

¹³⁶⁶ Vgl. MENARD (2002), S. 77; COHEN ET AL. (2003), S. 423; STEVENS (2007), S. 235; FAHRMEIR/KNEIB/LANG (2009), S. 171; BROSIUS (2013), S. 583; WOOLDRIDGE (2013), S. 94; SCHENDERA (2014), S. 105; CLEFF (2015), S. 163; FIELD (2018), S. 402.

Variable	Toleranz	VIF
LEV	0,633	1,579
MAN_SH	0,814	1,228
M_A	0,891	1,122
EBT	0,459	2,180
SMOOTH	0,557	1,796
RD_SUC	0,579	1,729
GROW	0,779	1,283
AGE	0,817	1,223
ACQUINTA	0,781	1,280
SIZE	0,754	1,326

Tabelle 42: Toleranz und VIF der unabhängigen Variablen des Regressionsmodells (Modell 1)

Die Analyse der Toleranz- und VIF-Werte für die unabhängigen Variablen zeigt, dass keine der zuvor definierten kritischen Schwellenwerte überschritten werden. Alle Toleranzwerte liegen deutlich über 0,1 und keiner der VIF-Werte überschreitet einen Wert von 10.¹³⁶⁷ Dies gilt auch für die Variablen LEV, EBT und SMOOTH, die im Rahmen der Analyse der Korrelationsmatrizen die stärksten bivariaten linearen Zusammenhänge untereinander aufweisen. Anhand der Ergebnisse der Analyse zur Multikollinearität besteht somit kein Grund zu der Annahme, dass die folgende logistische Regressionsanalyse zu unzuverlässigen Schätzungen führt.

¹³⁶⁷ Die Toleranz- und VIF-Werte der Kontrollvariablen wurden aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht in die Tabelle aufgenommen. Da alle Toleranzwerte über 0,5 liegen und keine der Variablen einen VIF-Wert von 2 überschreitet, sind alle Werte weit davon entfernt, einen Verdacht auf Multikollinearität nahezulegen (der niedrigste Toleranzwert beträgt 0,518 und der höchste VIF-Wert liegt bei 1,929).

6.4.3.2 Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse

6.4.3.2.1 Ergebnisse zur Modellgüte

Nachdem anhand der vorstehenden Analysen verifiziert wurde, dass alle Modellprämissen erfüllt sind, erfolgt die Durchführung der logistischen Regressionsanalyse. In Modell 1, das nachfolgend auch als Hauptmodell bezeichnet wird, sind alle Variablen enthalten, um die in Kapitel 6.1 aufgestellten Hypothesen testen zu können. Im Rahmen der Robustheitstests werden weitere Regressionsmodelle geschätzt, in die zusätzliche unabhängige Variablen aufgenommen bzw. in denen einzelne in Modell 1 enthaltene Variablen wieder ausgeschlossen werden, um so die Sensitivität der Ergebnisse zu analysieren. In die Schätzung des Modells 1 fließen alle 370 Beobachtungen ein.

In Tabelle 43 sind die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 1 dargestellt. Die vier in Kapitel 6.2.3.5 vorgestellten Maße zur Bewertung der Modellgüte belegen, dass das geschätzte Regressionsmodell eine gute bis sehr gute Anpassung an die zugrunde liegenden Daten aufweist. Der Likelihood-Ratio-Test ergibt ein Chi-Quadrat von 126,507, was bei einem Freiheitsgrad von 31 ein statistisch hoch signifikantes Ergebnis bedeutet. Das Nagelkerke-Pseudo- R^2 weist mit 0,386 ebenfalls auf einen guten bis sehr guten Modellfit hin. Dieser wird durch den Hosmer-Lemeshow-Test bestätigt, der das gewünschte statistisch nicht signifikante Ergebnis liefert. Anhand des geschätzten Modells 1 können 75,4 % aller Beobachtungen der jeweils korrekten Gruppe Aktivierer oder Nicht-Aktivierer zugeordnet werden. Verglichen mit der anhand des Maximum Chance Criterion ermittelten Trefferquote von 50,8 % kann das Modell somit eine Steigerung der Klassifizierungsfähigkeit um 48,4 % erreichen.

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,017	0,028	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,358	0,699	0,198	n. s.
M_A	H3	(+)	1,706	5,504	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,081	0,922	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,050	0,951	0,036	**
RD_SUC	H6	(+)	-0,699	0,497	0,047	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,145	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,993	0,012	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,220	1,246	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,059	0,943	0,642	n. s.
(Konstante)			(1,148)	(3,153)	(0,475)	
IND			berücksichtigt			
LEG_FORM			berücksichtigt			
YEAR			berücksichtigt			
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R²		Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert
Chi-Quadrat = 126,507 p-Wert = < 0,001		0,386		Chi-Quadrat = 8,772 p-Wert = 0,362		75,4 %
<p>Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.</p>						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant	** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant	n. s. = nicht signifikant			

Tabelle 43: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 1)

6.4.3.2.2 Ergebnisse zur Parameterschätzung

Aus den Ergebnissen hinsichtlich der Parameterschätzung für die unabhängigen Variablen, die ebenfalls in Tabelle 43 dargestellt sind, geht hervor, dass die Mehrheit der aufgestellten Hypothesen bestätigt werden kann. Der Einfluss der Variable LEV auf die Entscheidung über die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts ist mit einem p-Wert von 0,028 statistisch signifikant und der Regressionskoeffizient weist das erwartete positive Vorzeichen auf. Somit belegt die multivariate Untersuchung, dass sich Unternehmen mit einer schwächeren Finanzlage eher für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Die Hypothese H1 kann somit bestätigt werden. Offenbar beabsichtigen nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen, durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten die Darstellung der im Konzernabschluss ausgewiesenen Finanzlage, also z. B. ihre EK-Quote, zu verbessern. Die Beweggründe, weshalb sich die Unternehmen mit angespannter Finanzlage für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, könnten vor allem sein, dass dadurch ein Covenant-Bruch vermieden oder die Kreditkonditionen verbessert werden sollen.¹³⁶⁸ Die Ergebnisse legen den Schluss nahe, dass mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird, mit welcher der Abschlussersteller beabsichtigt oder in Kauf nimmt, die Abschlussadressaten – insbesondere Kreditinstitute – zu benachteiligen. Obgleich meist davon ausgegangen wird, dass Kreditinstitute im Rahmen der Bilanzanalyse immaterielle Vermögensgegenstände, insbesondere aktivierte eigene Entwicklungskosten mit dem Eigenkapital verrechnen, erhoffen sich wohl dennoch die Unternehmen mit angespannter Finanzlage, aus der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten einen Nutzen zu ziehen. Demnach gehen diese Unternehmen wohl davon aus, dass die Kreditinstitute die bilanzpolitische Maßnahme nicht erkennen oder nicht herausrechnen.

Hinsichtlich der Effektstärke lässt sich anhand der Odds Ratio bzw. des Effektkoeffizienten¹³⁶⁹ von 1,017 schließen, dass sich bei einer Erhöhung des Verschuldungsgrads um 1 Prozentpunkt das Chancenverhältnis zwischen einer erstmaligen Aktivierung und einer Nicht-Aktivierung eigener Entwicklungskosten um den Faktor 1,017 erhöht. Um die Auswirkungen einer wesentlichen Veränderung des Verschuldungsgrads auf die Entscheidung zur Ausübung des Wahlrechts zu veranschaulichen, wurde ergänzend berechnet, wie sich eine Veränderung des Verschuldungsgrads um 10 Prozentpunkte auf das Chancenverhältnis auswirkt. Aufgrund der multiplikativen Wirkung der Odds Ratio¹³⁷⁰ lässt sich mit $1,017^{10}$ berechnen, dass bei einer Erhöhung des Verschuldungsgrads um 10 Prozentpunkte das Chancenverhältnis zwischen der erstmaligen Ausübung und einer Nicht-Ausübung des Wahlrechts um den Faktor 1,18 bzw. 18 % steigt.

Der Einfluss der Variablen MAN_SH ist hingegen statistisch nicht signifikant, weshalb die Hypothese H2 nicht bestätigt werden kann. Anhand der Ergebnisse lässt sich also nicht nachweisen, dass das

¹³⁶⁸ Vgl. hierzu ausführlich die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.

¹³⁶⁹ Siehe zur Interpretation der Odds Ratio bzw. des Effektkoeffizienten die Ausführungen in Kapitel 6.2.3.6.

¹³⁷⁰ Vgl. COHEN ET AL. (2003), S. 492 sowie URBAN/MAYERL (2018), S. 402–403.

Ausmaß an Involvierung der Anteilseigner in das Unternehmensmanagement einen Einfluss auf die Entscheidung hat, erstmals eigene Entwicklungskosten zu aktivieren. Eine mögliche Ursache hierfür könnte sein, dass bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement weniger stark ausgeprägt sind als bei kapitalmarktorientierten Unternehmen.¹³⁷¹ Daher könnte es sein, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von Managern nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen nur selten als Instrument verwendet wird, um den Anteilseignern eine erfolgreiche F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Hierfür werden möglicherweise z. B. die Gesellschafterversammlung oder sonstige regelmäßig stattfindende Termine zum Informationsaustausch zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern genutzt.

Der Einfluss der Variable *M_A* ist mit einem p-Wert von 0,004 statistisch hoch signifikant und der Regressionskoeffizient weist das erwartete Vorzeichen auf. Die Hypothese H3, wonach Unternehmen, die einen Unternehmensverkauf planen, eher dazu tendieren, sich für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts zu entscheiden, wird daher bestätigt. Das Ergebnis deutet stark darauf hin, dass bei der Entscheidung zur Ausübung des Wahlrechts bereits Planungen für einen Unternehmensverkauf vorlagen. Offensichtlich beabsichtigen nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen, bei einem geplanten Unternehmensverkauf durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts die Finanz- und Ertragslage im Konzernabschluss besser darzustellen, um so einen höheren Kaufpreis erzielen zu können. Dies spricht für eine opportunistische Bilanzpolitik der Unternehmen. Die Erkenntnis, dass ein geplanter Unternehmensverkauf die Entscheidung über die Ausübung des Aktivierungswahlrechts wesentlich beeinflusst, kommt auch durch den relativ hohen Effektkoeffizienten von 5,504 zum Ausdruck. Aus ihm lässt sich schließen, dass das Chancenverhältnis zwischen einer Aktivierung und einer Nicht-Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Falle eines geplanten Unternehmensverkaufs 5,5-mal höher ist.

Die Untersuchungsergebnisse hinsichtlich der Variablen *EBT* weisen mit einem p-Wert von 0,001 ebenfalls auf einen statistisch hoch signifikanten Einfluss der aktuellen Ertragslage auf die Entscheidung über die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts hin. Außerdem entspricht das Vorzeichen den Erwartungen. Die multivariate Analyse kann somit zeigen, dass nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen mit einer schwächeren aktuellen Ertragslage das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bevorzugt ausüben. Somit ist die Hypothese H4 bestätigt. Offenbar beabsichtigten viele Unternehmen, mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ihre schwache Ertragslage zu kaschieren, was als opportunistische Bilanzpolitik einzuordnen ist. Im Wissen darüber, dass die Adressaten von Konzernabschlüssen – wie etwa Kreditinstitute, Anteilseigner, Lieferanten und Mitarbeiter – eine angespannte Ergebnissituation i. d. R. kritisch beurteilen, versuchen die Abschlussersteller demnach, durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts die möglichen negativen Konsequenzen der Abschlussadressaten so weit wie möglich abzuschwächen.¹³⁷² Unternehmen mit

¹³⁷¹ Siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 6.1.3.

¹³⁷² Vgl. hierzu ausführlich die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.5.

einer relativ guten Ertragslage sehen dagegen den Untersuchungsergebnissen zufolge kaum einen Nutzen, der sich aus einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ergeben könnte.

Der Effektkoeffizient der Variablen EBT deutet auf einen relativ starken Einfluss der Ertragslage auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten hin. Mit einem Wert von 0,922 bzw. mit dem Kehrwert von 1,085 lässt sich anhand des Effektkoeffizienten schließen, dass bei einer Verringerung des mit der Bilanzsumme skalierten Ergebnisses – also der Kennzahl ROA – um 1 Prozentpunkt, das Chancenverhältnis zwischen der erstmaligen Ausübung und der Nicht-Ausübung des Aktivierungswahlrechts um den Faktor 1,085 steigt. Demnach würde sich beispielsweise das Chancenverhältnis mehr als verdoppeln (Faktor 2,26), wenn sich der ROA eines Unternehmens um 10 Prozentpunkte verringert.

Die Ergebnisse zur Variable SMOOTH weisen mit einem p-Wert von 0,036 einen statistisch signifikanten Einfluss der Veränderung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten nach. Zusammen mit dem erwarteten negativen Regressionskoeffizienten wird somit belegt, dass Unternehmen, die einen stärkeren Ergebnismrückgang aufweisen, sich eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Dagegen sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert, je besser die Ergebnisentwicklung im Vergleich zum Vorjahr ausfällt. Die Hypothese H5 wird somit bestätigt. Offenbar wird das Aktivierungswahlrecht von den nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen zur Glättung des im Konzernabschluss ausgewiesenen Ergebnisses genutzt. Damit zeigt sich, dass die Entscheidung, das Wahlrecht auszuüben, nicht nur vom ausgewiesenen Ergebnis im Jahr der erstmaligen Aktivierung, sondern auch von der Entwicklung des Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr abhängt. Die Beweggründe der Abschlussersteller für ein solches Bilanzierungsverhalten dürften damit zusammenhängen, dass ein Ergebnismrückgang von den Abschlussadressaten grundsätzlich eher negativ beurteilt wird. Unternehmen mit starkem Ergebnismrückgang sehen in der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts offenbar ein bilanzpolitisches Instrument, mit dem die Abweichung zum Vorjahresergebnis gedämpft und negative Konsequenzen der Abschlussadressaten so weit wie möglich verhindert werden sollen.¹³⁷³ Insgesamt sprechen die Ergebnisse somit für eine opportunistische Bilanzpolitik der Abschlussersteller.¹³⁷⁴

Wie Tabelle 43 des Weiteren zu entnehmen ist, sind die Ergebnisse hinsichtlich des Einflusses der Variablen RD_SUC mit einem p-Wert von 0,047 ebenfalls statistisch signifikant. Erstaunlicherweise entspricht das Vorzeichen nicht den Erwartungen. Hieraus lässt sich folgern, dass sich Unternehmen, die im F&E-Bereich erfolgreicher sind, eher gegen eine Ausübung des Aktivierungswahlrechts ent-

¹³⁷³ Vgl. hierzu ausführlich die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.6.

¹³⁷⁴ Auf die Interpretation des Effektkoeffizienten der Variablen SMOOTH wird an dieser Stelle verzichtet. Da die Variable SMOOTH in keiner natürlichen Einheit gemessen wird, lässt sich der berechnete Effektkoeffizient nur schwer interpretieren. Im Rahmen eines noch in Kapitel 6.4.3.2.3 folgenden Vergleichs der Effektkoeffizienten der unabhängigen Variablen wird jedoch auch auf die Effektstärke der Variable SMOOTH eingegangen.

scheiden. Die Hypothese H6 ist daher zu verwerfen. Dieses Ergebnis widerlegt die Vermutung, dass nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen beabsichtigen, den Adressaten mittels der Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Offenbar ist genau das Gegenteil der Fall. Unternehmen, die besonders erfolgreich im F&E-Bereich tätig sind, entscheiden sich eher für die sofortige aufwandswirksame Erfassung sämtlicher F&E-Kosten.¹³⁷⁵ Möglicherweise nehmen also Unternehmen mit erfolgreicher F&E-Tätigkeit an, dass die Adressaten die Aktivierung eigener Entwicklungskosten nicht als glaubhaftes Signal für das Vorhandensein erfolgversprechender Entwicklungsprojekte ansehen. Hierfür sprechen auch die bisherigen in Kapitel 5.4.1 dargestellten empirischen Ergebnisse aus Befragungen deutscher Kreditinstitute, wonach diese Zweifel hinsichtlich der Verlässlichkeit der durch die Aktivierung eigener Entwicklungskosten übermittelten Informationen äußern. Unternehmen mit erfolgversprechender F&E-Tätigkeit könnten aufgrund der Kenntnis dieser Tatsache von der Ausübung des Aktivierungswahlrechts absehen. Ein weiterer Grund für das Ergebnis der Studie könnte sein, dass die untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen für die Informationsübermittlung an die Adressaten bevorzugt direktere bzw. persönlichere Kommunikationswege wählen, um auf erfolgversprechende F&E-Projekte hinzuweisen. So könnte beispielsweise das Unternehmensmanagement im Rahmen einer Gesellschafterversammlung die Anteilseigner über erfolgversprechende F&E-Projekte informieren. Möglicherweise sehen also viele nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen, die über erfolgversprechende Entwicklungsprojekte verfügen, kaum Bedarf, dies über die Aktivierung eigener Entwicklungskosten ihren Anteilseignern zu signalisieren.

Für die Adressaten der Konzernabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen bedeutet dies, dass eine Ausübung des Wahlrechts eher als negatives Signal zu sehen ist und nicht auf eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit hinweist. Wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert, deutet dies den Untersuchungsergebnissen zufolge eher darauf hin, dass es zumindest zum Zeitpunkt der erstmaligen Wahlrechtsausübung (noch) relativ wenig erfolgreich im F&E-Bereich tätig ist. Damit sprechen auch die Untersuchungsergebnisse hinsichtlich der Variable RD_SUC eher dafür, dass mit der erstmaligen Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird. Am Effektkoeffizienten von 0,497 bzw. dessen Kehrwert von 2,012 lässt sich ablesen, dass der Einfluss des Erfolgs im F&E-Bereich auf die Entscheidung zur erstmaligen Wahlrechtsausübung von großer Bedeutung ist. Demnach halbiert sich das Chancenverhältnis zwischen einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten und der Nicht-Ausübung des Wahlrechts, wenn ein Unternehmen erfolgreich im F&E-Bereich tätig ist bzw. mehr als zehn Patente angemeldet hat.

¹³⁷⁵ Da der Einfluss des Unternehmensalters und der Unternehmensgröße kontrolliert wird, ist davon auszugehen, dass die Ergebnisse nicht aufgrund der Tatsache, dass ältere und größere Unternehmen tendenziell eher über eine Anzahl von mehr als zehn angemeldeten Patenten verfügen, verfälscht werden. Wie zuvor in Kapitel 6.4.3.1 gezeigt wurde, bestehen außerdem keine starken Korrelationen zwischen den Variablen RD_SUC und AGE sowie zwischen RD_SUC und SIZE. Die Analyse der Toleranz- und VIF-Werte hat überdies keine Hinweise auf Multikollinearität ergeben.

Das hier zuerst vorgestellte Regressionsmodell 1 liefert mit Blick auf den Einfluss der Variable GROW keine statistisch signifikanten Ergebnisse. Die Hypothese H7, dass stärker wachsende Unternehmen sich eher für die erstmalige Wahlrechtsausübung entscheiden, kann demnach nicht bestätigt werden, wenngleich das Vorzeichen des Regressionskoeffizienten den Erwartungen entspricht.¹³⁷⁶

Der Einfluss der Variable AGE ist mit einem p-Wert von 0,012 statistisch signifikant und der Regressionskoeffizient weist das erwartete Vorzeichen auf. Demnach entscheiden sich jüngere Unternehmen eher für eine erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Konzernabschluss. Somit kann die Hypothese H8 bestätigt werden. Junge Unternehmen, die häufig eine geringe Eigenkapitalausstattung aufweisen, haben offenbar ein besonderes Interesse daran, den Adressaten, wie z. B. neuen Investoren, mittels Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine hohe Innovationskraft sowie eine umfassende und erfolgversprechende Entwicklungstätigkeit zu signalisieren, sodass dieser Beweggrund für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten stärker im Vordergrund steht als die opportunistische Beeinflussung der im Konzernabschluss dargestellten Unternehmenslage.¹³⁷⁷ Wie vom Gesetzgeber vorgesehen, nutzen folglich gerade diejenigen Unternehmen, die erst am Beginn ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehen, das Wahlrecht zur Verbesserung ihrer Außendarstellung. Anhand des Effektkoeffizienten i. H. v. 0,993 bzw. dem Kehrwert von 1,007 lässt sich ableiten, dass bei einer Erhöhung des Unternehmensalters um beispielsweise 30 Jahre das Chancenverhältnis zwischen einer erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts und einer vollständigen aufwandswirksamen Erfassung der F&E-Kosten um den Faktor 1,235 bzw. rd. 24 % sinkt.

Die mit einem p-Wert von 0,001 statistisch hoch signifikanten Ergebnisse hinsichtlich des Einflusses der Variablen ACQUINTA können die Hypothese H9 bestätigen. Wie erwartet, hat der Anteil der entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme einen positiven Einfluss auf die Entscheidung über die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts. Je höher also für die nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände ist, desto eher entscheiden sie sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss. Die Begründung, weshalb die Unternehmen, bei denen immaterielle Vermögensgegenstände von hoher Bedeutsamkeit sind, sich eher für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, könnten darin bestehen, dass diese in größerem Umfang und häufiger über aktivierungsfähige eigene Entwicklungskosten verfügen und daher die Aufwandsabgrenzung für sie im Interesse einer periodengerechten Erfolgsermittlung besonders relevant ist. Ferner spricht für eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten gerade bei diesen Unternehmen, dass hierdurch eine einheitliche Bilanzierung erworbener und eigener Entwicklungsprojekte erreicht wird. Daneben dürften für diese Unternehmen die mit einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten stets verbundenen zusätzlichen Kosten geringer sein und die Adressaten dieser Unternehmen eher an Infor-

¹³⁷⁶ Es ist allerdings darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der Robustheitstests das Regressionsmodell unter Ausschluss von Ausreißern gerechnet wird und sich hierbei ein statistisch signifikanter Einfluss hinsichtlich der Variablen GROW ergibt. Siehe hierzu Kapitel 6.4.3.3.3.

¹³⁷⁷ Vgl. hierzu ausführlich die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.8.

mationen über eigene Entwicklungsprojekte interessiert sein.¹³⁷⁸ Die Variable ACQUINTA weist einen Effektkoeffizienten von 1,246 auf. Daraus lässt sich schließen, dass bereits bei einer Erhöhung des Anteils entgeltlich erworbener immaterieller Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme um 1 Prozentpunkt, das Chancenverhältnis zwischen einer erstmaligen Aktivierung und einer Nicht-Aktivierung eigener Entwicklungskosten um ca. 25 % steigt.

Der Einfluss der Variablen SIZE ist dagegen statistisch nicht signifikant, sodass die Hypothese H10 nicht bestätigt werden kann. Anhand der Ergebnisse lässt sich also nicht belegen, dass die Größe der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen einen Einfluss auf die Entscheidung hat, im Konzernabschluss erstmals eigene Entwicklungskosten zu aktivieren. Das Ergebnis ist allerdings nicht völlig überraschend, da – wie ausführlich in Kapitel 6.1.10 erläutert – sich einerseits Gründe finden lassen, weshalb sich eher kleinere Unternehmen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, jedoch andererseits auch Argumente dafür sprechen, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts bevorzugt von größeren Unternehmen erfolgt. So sind die meisten der untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen wohl nicht groß genug dafür, dass politische Kosten die Entscheidung über die Wahlrechtsausübung negativ beeinflussen könnten. Allerdings sind vermutlich nur wenige Unternehmen so klein, dass sie sich wegen den mit dem Nachweis der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen verbundenen Kosten gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.

6.4.3.2.3 Relative Effektstärke der unabhängigen Variablen

Wie bereits im Rahmen der bivariaten Analysen in Kapitel 6.4.2.4 ausgeführt, besteht ein besonderes Interesse der vorliegenden Arbeit darin, nicht nur die Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu ermitteln, sondern auch Aussagen darüber zu treffen, wie stark die nachgewiesenen Faktoren die Entscheidung zur erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts jeweils beeinflussen. Damit sollen also auch Erkenntnisse darüber gewonnen werden, welche Beweggründe bei der Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ausschlaggebend sind. Von Interesse ist darüber hinaus, ob die Unternehmen mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten vorwiegend eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen oder das Wahlrecht bevorzugt als Signaling-Instrument nutzen. Hierzu müssen die Effektstärken der unabhängigen Variablen, die einen statistisch signifikanten Einfluss auf die Entscheidung über die Ausübung des Aktivierungswahlrechts haben, miteinander verglichen werden. Da die unabhängigen Variablen jedoch nicht alle in den gleichen Einheiten gemessen werden, lassen sich anhand der in Tabelle 43 dargestellten nicht-standardisierten Regressionskoeffizienten und den bereits interpretierten Effektkoeffizienten nur schwer Aussagen zur relativen Effektstärke ableiten.¹³⁷⁹ So ist es zwar mittels der Interpretation des Effektkoeffizienten für jede Variable möglich, individuelle und detaillierte Aussagen hinsichtlich deren

¹³⁷⁸ Vgl. hierzu ausführlich die Hypothesenherleitung in Kapitel 6.1.

¹³⁷⁹ Vgl. hierzu die Ausführungen zur Effektstärke in Kapitel 6.2.3.6.

Effektstärke zu treffen, es lässt sich allerdings nicht daraus ableiten, welche Variable die höchste Effektstärke aufweist bzw. welche Beweggründe die Unternehmen bei der Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten am stärksten beeinflussen. Nachdem bereits im Rahmen der bivariaten Analysen die relative Einflussstärke der Variablen analysiert wurde, soll im Folgenden für alle Variablen, die dem Ergebnis der logistischen Regressionsanalyse zufolge einen statistisch signifikanter Einfluss auf die Wahlrechtsausübung haben, ebenfalls die relative Effektstärke berechnet und interpretiert werden.

In der vorliegenden Untersuchung wird eine von PAMPEL (2000) und COHEN/COHEN/WEST/AIKEN (2003) erläuterte Standardisierung der in das Modell einfließenden unabhängigen Variablen durchgeführt.¹³⁸⁰ Mit dem Vorteil, dass die relative Effektstärke der Einflussfaktoren beurteilt werden kann, geht allerdings der Nachteil einher, dass sich die Interpretation der einzelnen standardisierten Regressionskoeffizienten bzw. Effektkoeffizienten deutlich schwerer gestaltet. Daher erfolgte im Rahmen der vorstehenden Ausführungen und der noch folgenden Sensitivitätsanalysen keine Standardisierung.¹³⁸¹

In Tabelle 44 sind die standardisierten Effektstärken der Variablen des logistischen Regressionsmodells, von denen ein statistisch signifikanter Einfluss ausgeht, angegeben.¹³⁸² Anhand der Werte der sieben Variablen lässt sich erkennen, dass von den beiden Variablen EBT und ACQUINTA die stärkste Bedeutung ausgeht. Der standardisierte Effektkoeffizient beträgt für die Variable EBT 1,938 und für die Variable ACQUINTA 1,936. Die aktuelle Ertragslage und die Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände haben somit den stärksten Einfluss darauf, ob sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss entscheiden. Wenngleich aus den vorstehenden Ergebnissen hervorgeht, dass insgesamt solche Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten überwiegen, die auf eine opportunistische Bilanzpolitik der Unternehmen hindeuten, beeinflusst mit der Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände somit überraschenderweise ein Faktor, der nicht im Zusammenhang mit opportunistischer Bilanzpolitik steht, die Wahlrechtsausübung in relativ starkem Umfang. An nächster Stelle folgt mit einem standardisierten Effektkoeffizienten von 1,594 die Variable M_A. Demnach hat

¹³⁸⁰ Vgl. PAMPEL (2000), S. 32–35 sowie auch COHEN ET AL. (2003), S. 512. Hierbei werden alle Prädiktoren durch ihre Standardabweichung dividiert und anschließend die Regression gerechnet. Die in einer binären logistischen Regressionsanalyse dichotome abhängige Variable wird hingegen nicht standardisiert. Siehe zu alternativen Vorschlägen zur Ermittlung der relativen Bedeutung der unabhängigen Variablen im Rahmen der logistischen Regressionsanalyse auch die in Fn. 1282 angegebenen Quellen.

¹³⁸¹ Beispielsweise lässt sich anhand eines standardisierten Koeffizienten im Rahmen der logistischen Regressionsanalyse nur eine Aussage darüber treffen, um wie viele Standardabweichungen sich der Logit der abhängigen Variable bei Erhöhung der unabhängigen Variable um eine Standardabweichung ändert, vgl. z. B. PAMPEL (2000), S. 32; MENARD (2002), S. 53; FRENZEN/KRAFFT (2008), S. 634–636 und S. 640; LONG/FREESE (2014), S. 229–234; SCHENDERA (2014), S. 177–178. Eine Interpretation gestaltet sich daher schwer, weshalb über die Beurteilung der relativen Bedeutung der Einflussfaktoren hinausgehend, im Folgenden nicht näher auf die standardisierten Koeffizienten eingegangen wird.

¹³⁸² Im Falle der Variablen EBT, AGE, SMOOTH und RD_SUC wurde jeweils der Kehrwert des standardisierten Effektkoeffizienten angegeben.

ein geplanter Unternehmensverkauf einen relativ starken positiven Einfluss auf die Entscheidung, ob erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert werden. Danach folgen schließlich die Variablen AGE, SMOOTH, LEV und RD_SUC, die annähernd von gleicher Bedeutung sind und einen standardisierten Effektkoeffizienten zwischen 1,406 und 1,447 aufweisen. Offenbar wird demzufolge die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten stärker von der aktuellen Ertragslage (EBT) als von der Finanzlage (LEV) der Unternehmen beeinflusst.

Variable	Relative Effektstärke (standardisierter Effektkoeffizient)
LEV	1,412
M_A	1,594
EBT	1,938
SMOOTH	1,443
RD_SUC	1,406
AGE	1,447
ACQUINTA	1,936

Tabelle 44: Effektstärke der signifikanten Variablen bei der Entscheidung zur Wahlrechtsausübung (Ergebnisse der multivariaten Analysen)

6.4.3.3 Sensitivitätsanalysen zur Robustheitsprüfung der Ergebnisse

6.4.3.3.1 Ausschluss einzelner unabhängiger Variablen

Im Rahmen der Sensitivitätsanalysen werden im ersten Schritt verschiedene Regressionsmodelle gerechnet, in denen einzelne unabhängige Variablen ausgeschlossen und/oder neue unabhängige Variablen aufgenommen werden. Das Ziel hierbei ist, die Robustheit des in Kapitel 6.4.3.2 vorgestellten Modells 1 zu prüfen und zu bewerten. Dafür wird analysiert, inwieweit sich die Maße zur Bewertung der Modellgüte sowie die geschätzten Parameter und Signifikanzen ändern. In Tabelle 45 sind die Ergebnisse der Regressionsanalysen der Modelle 1 bis 13 einander gegenübergestellt.¹³⁸³ Die Anzahl der Beobachtungen beträgt jeweils 370 wie in Modell 1. Mit Ausnahme der Modelle 7 bis 9 sind jeweils alle drei Kontrollvariablen, wie sie auch in Modell 1 vorhanden sind, berücksichtigt.

In den Modellen 2 bis 5 erfolgt jeweils der Ausschluss von einzelnen unabhängigen Variablen, die bei der Prüfung auf das Vorliegen von Multikollinearität die stärksten bivariaten Zusammenhänge mit an-

¹³⁸³ Die vollständige Darstellung der Regressionsergebnisse der Modelle 2 bis 10 findet sich in den Anlagen 1 bis 9 im Anhang. Die Modelle 11 bis 13 werden in den Kapiteln 6.4.3.3.2 und 6.4.3.3.3 im Detail dargestellt.

deren unabhängigen Variablen aufwiesen. Wie in Kapitel 6.4.3.1 erläutert, betrifft dies die Variablen LEV, EBT, SMOOTH und GROW. Auch wenn die Analyse der Korrelationsmatrizen sowie der Toleranz- und VIF-Werte keinen Grund zur Annahme von Multikollinearität ergab, wird zur Validierung der Ergebnisse jeweils eine der Variablen aus dem Modell entfernt. Das Modell 2 wird ohne die Aufnahme der Variable LEV gerechnet. Wie aus den Ergebnissen in Tabelle 45 ersichtlich ist, hat dies nur unwesentliche Auswirkungen auf die Ergebnisse der Regressionsanalyse. Die Modellgüte ist insgesamt nur geringfügig schlechter und damit weiterhin als gut bis sehr gut zu bezeichnen. Hinsichtlich der geschätzten Parameter zeigt die Analyse, dass sie nahezu unverändert sind. So ist z. B. der Einfluss der Variable EBT, mit der die Variable LEV den stärksten bivariaten Zusammenhang aufwies, weiterhin statistisch hoch signifikant, wobei der p-Wert nochmals geringer ist. Einzig der Einfluss der Variable SMOOTH ist in Modell 2 nicht mehr statistisch signifikant.

Die Ergebnisse der Regressionsanalyse von Modell 3, in dem die Variable EBT ausgeschlossen ist, unterscheiden sich dagegen deutlicher von den Ergebnissen, die sich mit Modell 1 ergaben. Wie anhand des Chi-Quadrat-Werts von 114,496 zu erkennen ist, hat der Ausschluss der Variable EBT eine stärkere Verschlechterung der Modellgüte zur Folge als eine Eliminierung der Variable LEV, wie sie in Modell 2 erfolgt. Das statistisch signifikante Ergebnis des Hosmer-Lemeshow-Tests weist außerdem auf eine deutliche Verschlechterung der Modellgüte hin.¹³⁸⁴ Der Ergebnisvergleich der Modelle 2 und 3 bestätigt damit also die Erkenntnisse aus Kapitel 6.4.3.2.3, wonach die aktuelle Ertragslage bei der Entscheidung über die Ausübung des Aktivierungswahlrechts für die Unternehmen von größerer Bedeutung ist als die Finanzlage. Die Ergebnisse zu den Parameterschätzungen sind in Modell 3 nahezu unverändert gegenüber Modell 1. Allerdings ergeben sich hinsichtlich des Einflusses der beiden Variablen LEV und SMOOTH in Modell 3 nochmals geringere p-Werte als in Modell 1. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass die Variablen LEV und SMOOTH die beiden Variablen sind, mit denen die Variable EBT vor der Aussortierung die beiden stärksten bivariaten Zusammenhänge aufwies.

¹³⁸⁴ Wie in Kapitel 6.2.3.5 erläutert, sollte der Hosmer-Lemeshow-Test kein signifikantes Ergebnis liefern.

		Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	Modell 7	Modell 8	Modell 9	Modell 10	Modell 11	Modell 12	Modell 13
Likelihood-Ratio	X ²	126,507	121,626	114,496	122,082	124,213	122,497	110,677	125,830	126,020	126,342	133,081	115,010	163,335
	p-Wert	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001	< 0,001
Nagelkerke-Pseudo-R ²		0,386	0,374	0,355	0,375	0,380	0,376	0,345	0,384	0,385	0,386	0,403	0,356	0,482
Hosmer-Lemeshow-Test	X ²	8,772	12,377	15,720	8,037	6,005	9,726	11,332	9,655	5,268	10,237	11,791	7,262	6,989
	p-Wert	0,362	0,135	0,047	0,430	0,647	0,285	0,184	0,290	0,729	0,249	0,161	0,509	0,538
Richtig klassifiziert		75,4 %	74,1 %	73,5 %	75,1 %	73,8 %	75,4 %	73,2 %	75,1 %	76,2 %	75,9 %	75,7 %	74,3 %	76,4 %
LEV	ß	0,017		0,029	0,012	0,015	0,017	0,014	0,017	0,017	0,017	0,015		0,017
	p-Wert	0,028		< 0,001	0,094	0,041	0,028	0,056	0,021	0,028	0,025	0,062		0,041
MAN_SH	ß	-0,358	-0,344	-0,265	-0,403	-0,422	-0,371	-0,307	-0,393	-0,350	-0,374	-0,356	0,180	-0,270
	p-Wert	0,198	0,213	0,328	0,145	0,124	0,178	0,249	0,152	0,206	0,177	0,207	0,504	0,366
M_A	ß	1,706	1,713	1,842	1,566	1,676	1,704	1,619	1,696	1,721	1,709	1,862	1,868	2,792
	p-Wert	0,004	0,004	0,002	0,007	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,002	0,002	< 0,001
EBT	ß	-0,081	-0,107		-0,108	-0,083	-0,083	-0,088	-0,079	-0,082	-0,080	-0,075		-0,107
	p-Wert	0,001	< 0,001		< 0,001	0,001	0,001	< 0,001	0,001	0,001	0,001	0,003		< 0,001
SMOOTH	ß	-0,050	-0,035	-0,092		-0,041	-0,047	-0,043	-0,050	-0,047	-0,051	-0,051	-0,089	-0,085
	p-Wert	0,036	0,124	< 0,001		0,079	0,047	0,060	0,036	0,042	0,034	0,036	< 0,001	0,002
RD_SUC	ß	-0,699	-0,694	-0,751	-0,647	-0,743		-0,581	-0,706	-0,666	-0,722	-0,748	-0,868	-1,120
	p-Wert	0,047	0,046	0,030	0,060	0,034		0,024	0,045	0,055	0,039	0,036	0,013	0,005
GROW	ß	0,010	0,009	0,011	0,006		0,011	0,010	0,010	0,011	0,010	0,010	0,010	0,031
	p-Wert	0,145	0,215	0,101	0,327		0,104	0,149	0,156	0,102	0,151	0,170	0,142	0,001
AGE	ß	-0,008	-0,007	-0,007	-0,007	-0,008	-0,008	-0,008	-0,007	-0,007	-0,008	-0,008	-0,008	-0,009
	p-Wert	0,012	0,011	0,016	0,011	0,008	0,005	0,005	0,014	0,013	0,012	0,008	0,008	0,004
ACQUINTA	ß	0,220	0,221	0,231	0,213	0,223	0,214	0,202	0,219	0,212	0,220	0,235	0,211	0,298
	p-Wert	0,001	0,001	< 0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	< 0,001	0,001	< 0,001
SIZE	ß	-0,059	-0,088	-0,035	-0,069	-0,042	-0,118	-0,069	-0,053	-0,074		-0,079	-0,140	-0,006
	p-Wert	0,642	0,484	0,778	0,584	0,739	0,333	0,541	0,671	0,550		0,537	0,266	0,968
SIZE_SALES	ß										-0,029			
	p-Wert										0,820			
ICR	ß											-0,008		
	p-Wert											0,031		
Z_SCORE	ß												-0,455	
	p-Wert												< 0,001	

Tabelle 45: Vergleichende Ergebnisgegenüberstellung der Regressionsmodelle im Rahmen der Sensitivitätsanalysen

Die Ergebnisse des Modells 4, in dem die Variable SMOOTH nicht mehr enthalten ist, weisen wie die von Modell 1 auf einen guten bis sehr guten Modellfit hin. Der deutlichste Unterschied zu Modell 1 sind die nur noch statistisch schwach signifikanten Einflüsse der Variablen LEV und RD_SUC auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten.

Die Regressionsergebnisse von Modell 5, in dem die Variable GROW aussortiert wurde, zeigen ebenfalls nur geringe Abweichungen zu den Ergebnissen aus Modell 1. Der wesentlichste Unterschied im Vergleich mit Modell 1 ist der nur noch statistisch schwach signifikante Einfluss der Variable SMOOTH. Die Modellgüte ist dagegen insgesamt nahezu unverändert gut.

Die mit den Modellen 2 bis 5 durchgeführten Sensitivitätsanalysen ergeben somit insgesamt keine Hinweise darauf, dass aufgrund bislang möglicherweise nicht aufgedeckter Multikollinearität die Ergebnisse des Modells 1 nicht verlässlich sind. Hinsichtlich der Bedeutung der einzelnen, jeweils nicht in das Regressionsmodell aufgenommenen Variablen zeigte sich, dass eine im Vergleich zu Modell 1 fehlende Berücksichtigung der aktuellen Ertragslage im Regressionsmodell die stärkste Verschlechterung der Modellgüte zur Folge hat.

Wie bereits erwähnt, bestehen bezüglich der Variablen RD_SUC zwei Einschränkungen. Eine Operationalisierung des Erfolgs im Bereich F&E ist grundsätzlich nur schwer möglich. Die Ermittlung der Anzahl an angemeldeten Patenten stellt zwar eine Möglichkeit hierfür dar, allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Unternehmen zwar eine erfolgreiche F&E-Tätigkeit aufweisen, sich aber dennoch bewusst gegen Patentanmeldungen entscheiden. Daneben konnte aufgrund der gewählten Messmethode nur eine Einteilung in erfolgreiche und weniger erfolgreiche Unternehmen vorgenommen werden, sodass keine graduelle Abstufung des Erfolgs ermittelt werden konnte. Aufgrund dieser Einschränkungen wurde Modell 6 gerechnet, in dem die Variable RD_SUC nicht enthalten ist. Aus den Ergebnissen, die der Tabelle 45 zu entnehmen sind, kann geschlossen werden, dass dieses Regressionsmodell hinsichtlich der Güte einen nur geringfügig schlechteren Modellfit als Modell 1 aufweist. Ein Vergleich der Parameterschätzer zwischen Modell 1 und Modell 6 zeigt, dass die Aufnahme bzw. Aussortierung der Variablen RD_SUC den Einfluss der anderen in das Regressionsmodell aufgenommenen Variablen nicht wesentlich ändert. Alle in Modell 1 als statistisch signifikant nachgewiesenen Einflüsse bleiben auch in Modell 6 bestehen. Mögliche Verzerrungen der Untersuchungsergebnisse aufgrund der Aufnahme der Variablen RD_SUC können somit nicht festgestellt werden.

In den Regressionsmodellen 7 bis 9 wurde schließlich jeweils eine der drei Kontrollvariablen IND, LEG_FORM und YEAR ausgeschlossen. Die in Tabelle 45 dargestellten Ergebnisse zeigen, dass sich in allen drei Modellen die Parameterschätzungen jeweils nur geringfügig von denen des Modells 1 unterscheiden. Mit Blick auf die Ergebnisse der Tests zur Bewertung der Modellgüte zeigt sich des Weiteren, dass der Ausschluss der Variable LEG_FORM in Modell 8 und der Variable YEAR in Modell 9 kaum Auswirkungen hat. Dagegen bewirkt der Ausschluss der Variable IND in Modell 7 eine deutlichere Verschlechterung des Modellfits gegenüber dem des Modells 1. Das Chi-Quadrat des Like-

likelihood-Ratio-Tests und das Nagelkerke-Pseudo- R^2 sowie die Trefferquote liegen bei diesem Modell unter den entsprechenden Werten der bisher vorgestellten Regressionsmodelle. Obgleich im Rahmen der bivariaten Analysen in Kapitel 6.4.2 nur ein geringer Einfluss der Unternehmensbranche auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten festgestellt wurde, lässt sich anhand der multivariaten Analyse zeigen, dass die Berücksichtigung der Unternehmensbranche die Erklärungskraft des Regressionsmodells deutlich erhöht. Somit scheint von der Unternehmensbranche doch ein gewisser Einfluss auf die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten auszugehen.

6.4.3.3.2 Alternative Operationalisierung potenzieller Einflussfaktoren

Im Rahmen der nachfolgenden Sensitivitätsanalysen erfolgt eine alternative Operationalisierung potenzieller Einflussfaktoren, indem einzelne Variablen von Modell 1 durch alternative Variablen ersetzt oder ergänzende Variablen in das Regressionsmodell aufgenommen werden. Bei den Variablen, die erstmals in die Modelle 10 bis 12 Eingang finden, handelt es sich um die bereits in Kapitel 6.2.2 vorgestellten Variablen SIZE_SALES, ICR und Z_SCORE. Die Analyse der Ergebnisse dieser Regressionsmodelle soll vor allem dazu dienen, die Robustheit der Ergebnisse des Modells 1 zu validieren.

In den bisher vorgestellten Regressionsmodellen wurde die Messung der Unternehmensgröße über die logarithmierte Bilanzsumme der Unternehmen durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass die Variable SIZE keinen statistisch signifikanten Einfluss aufweist. Somit konnte nicht nachgewiesen werden, dass die Unternehmensgröße die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten beeinflusst. In der empirischen Literatur findet sich mit den logarithmierten Umsatzerlösen eine weitere, jedoch weniger verbreitete Methode, um die Größe eines Unternehmens zu operationalisieren.¹³⁸⁵ Die Variable SIZE_SALES erfasst die logarithmierten Umsatzerlöse der Unternehmen und wird in das Modell 10 aufgenommen.

In den Tabellen 46 und 47 sind die Ergebnisse der Korrelationsanalysen für alle Variablen, die in den Modellen 1 bis 13 enthalten sind, dargestellt. Da die Variablen nicht alle metrisch skaliert und normalverteilt sind, erfolgt sowohl die Berechnung des Pearson-Korrelationskoeffizienten als auch die Berechnung des Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman.¹³⁸⁶

Wie Tabelle 46 zu entnehmen ist, ergibt sich – den Erwartungen entsprechend – zwischen den beiden Variablen SIZE_SALES und SIZE ein statistisch hoch signifikanter ($p \leq 0,001$) und sehr starker Zusammenhang (Pearson-Korrelationskoeffizient: 0,889). Die weitere Analyse der bivariaten Zusammenhänge zwischen den in das Modell 10 aufgenommenen Variablen liefert keine Hinweise auf das Vorliegen von Multikollinearität, wenn die Variable SIZE_SALES als Alternative zur Variablen SIZE

¹³⁸⁵ Eine solche Messung der Unternehmensgröße erfolgte beispielsweise bei ZMIJEWSKI/HAGERMAN (1981), S. 137 und JOHNSON/RAMANAN (1988), S. 103.

¹³⁸⁶ Siehe hierzu auch die in Fn. 1363 angegebene Literatur.

aufgenommen wird. In Regressionsmodell 10 ist somit im Gegensatz zu Modell 1 die Variable SIZE_SALES enthalten, die Variable SIZE wurde entfernt.

Die Ergebnisse des Regressionsmodells 10, die in Tabelle 45 den Ergebnissen der anderen Regressionsmodelle gegenübergestellt sind, ergeben im Vergleich zu Modell 1 eine praktisch identische Modellgüte sowie nahezu unveränderte Parameterschätzer. Der Einfluss der Unternehmensgröße ist auch bei alternativer Messung statistisch nicht signifikant. Damit werden alle Ergebnisse des Modells 1 bestätigt und es kann kein Nachweis erbracht werden, dass die erstmalige Wahlrechtsausübung von der Unternehmensgröße beeinflusst wird.

Die Variable ICR stellt eine weitere Operationalisierung der aktuellen Finanzlage eines Unternehmens dar. In den bisher vorgestellten Regressionsmodellen erfolgte eine Operationalisierung der Finanzlage mittels des Verschuldungsgrads der Unternehmen. Die Variable ICR misst den Zinsdeckungsgrad. Dieser wird bestimmt als Relation zwischen dem (bereinigten) operativen Cashflow und dem GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“. Je höher der Zinsdeckungsgrad ist, desto besser wird die Finanzlage eingestuft. Daher wird ein negatives Vorzeichen des Regressionskoeffizienten erwartet.

Um zu entscheiden, ob die Variable ICR ergänzend oder als Alternative zur Variablen LEV in das Modell 11 aufgenommen wird und ob sich durch die Aufnahme der Variable LEV möglicherweise Probleme aufgrund von Multikollinearität ergeben, erfolgt zunächst eine Analyse der bivariaten Zusammenhänge. Anhand der in Tabelle 46 dargestellten Pearson-Korrelationsmatrix lässt sich erkennen, dass zwischen der Variablen ICR und der Variablen LEV zwar ein statistisch hoch signifikanter, aber nur schwacher Zusammenhang (Pearson-Korrelation: -0,186) besteht. Der Spearman-Korrelationskoeffizient (-0,439), der aus Tabelle 47 zu entnehmen ist, weist dagegen auf einen stärkeren Zusammenhang hin. Ein ähnliches Bild ergibt sich hinsichtlich der Korrelation zwischen den Variablen ICR und EBT (Pearson-Korrelation: 0,237; Spearman-Korrelationskoeffizient: 0,493). Insgesamt zeigt die Analyse der Korrelationsmatrizen, dass alle Korrelationskoeffizienten unter einem absoluten Wert von 0,7 liegen, dessen Überschreitung auf das Vorliegen von Multikollinearität hinweist.¹³⁸⁷ Aus der Analyse der bivariaten Zusammenhänge ergeben sich also keine Hinweise, die gegen die ergänzende Aufnahme der Variable ICR in das Modell 11 sprechen.

¹³⁸⁷ Siehe zu dem genannten Schwellenwert auch Kapitel 6.4.3.1.

		DCR	LEV	ICR	Z_SCORE	MAN_SH	M_A	EBT	SMOOTH	SUCCESS_RD	GROW	AGE	ACQUINTA	SIZE	SIZE_SALES
DCR	β	1	0,262***	-0,102**	-0,217***	-0,003	0,203***	-0,358***	-0,188***	-0,174***	0,020	-0,176***	0,214***	-0,063	-0,058
	p-Wert		< 0,001	0,049	< 0,001	0,956	< 0,001	< 0,001	< 0,001	0,001	0,699	0,001	< 0,001	0,225	0,265
LEV	β		1	-0,186***	-0,626***	0,109**	0,113**	-0,464***	-0,051	-0,082	-0,112**	-0,010	0,080	-0,074	-0,063
	p-Wert			< 0,001	< 0,001	0,036	0,029	< 0,001	0,331	0,116	0,032	0,855	0,124	0,154	0,226
ICR	β			1	0,260***	-0,078	-0,002	0,237***	0,067	-0,087*	-0,058	-0,096*	0,033	-0,022	-0,011
	p-Wert				< 0,001	0,136	0,965	< 0,001	0,199	0,093	0,266	0,065	0,527	0,674	0,827
Z_SCORE	β				1	-0,090*	-0,051	0,498***	0,074	-0,072	0,047	-0,097*	-0,148***	-0,181***	0,057
	p-Wert					0,083	0,331	< 0,001	0,155	0,165	0,366	0,061	< 0,001	< 0,001	0,275
MAN_SH	β					1	0,133**	-0,146***	-0,043	-0,002	-0,134**	0,025	0,082	0,255***	0,247***
	p-Wert						0,010	< 0,001	0,405	0,977	0,010	0,631	0,118	< 0,001	< 0,001
M_A	β						1	-0,062	0,087*	-0,005	0,051	-0,148***	0,106**	0,025	0,050
	p-Wert							0,231	0,094	0,925	0,324	0,004	0,041	0,636	0,338
EBT	β							1	0,506***	0,055	0,116**	-0,052	-0,119**	-0,041	0,013
	p-Wert								< 0,001	0,291	0,026	0,323	0,022	0,436	0,808
SMOOTH	β								1	0,021	0,308***	-0,061	-0,039	-0,038	-0,047
	p-Wert									0,681	< 0,001	0,239	0,457	0,466	0,363
RD_SUC	β									1	0,011	0,196***	-0,066	0,133**	0,101*
	p-Wert										0,829	< 0,001	0,208	0,010	0,053
GROW	β										1	-0,045	-0,052	0,017	0,027
	p-Wert											0,391	0,322	0,741	0,608
AGE	β											1	-0,058	0,130**	0,134**
	p-Wert												0,264	0,012	0,010
ACQUINTA	β												1	0,059	0,018
	p-Wert													0,256	0,724
SIZE	β													1	0,889***
	p-Wert														< 0,001
SIZE_SALES	β														1
	p-Wert														

*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant; ** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant; * Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant

Tabelle 46: Pearson-Korrelationsmatrix mit zusätzlichen Variablen im Rahmen der Sensitivitätsanalysen

		DCR	LEV	ICR	Z_SCORE	MAN_SH	M_A	EBT	SMOOTH	SUCCESS_RD	GROW	AGE	ACQUINTA	SIZE	SIZE_SALES
DCR	β	1	0,275***	-0,258***	-0,245***	-0,003	0,203***	-0,375***	-0,204***	-0,174***	0,022	-0,165***	0,233**	-0,074	-0,087*
	p-Wert		< 0,001	< 0,001	< 0,001	0,956	< 0,001	< 0,001	< 0,001	0,001	0,679	0,001	< 0,001	0,153	0,094
LEV	β		1	-0,439***	-0,605***	0,110**	0,109**	-0,501***	-0,107**	-0,112**	-0,075	-0,043	0,051	-0,121**	-0,117**
	p-Wert			< 0,001	< 0,001	0,034	0,036	< 0,001	0,040	0,032	0,148	0,414	0,329	0,019	0,024
ICR	β			1	0,406***	-0,010	0,007	0,493***	0,195***	-0,032	-0,039	0,015	-0,049	0,080	0,118**
	p-Wert				< 0,001	0,849	0,886	< 0,001	< 0,001	0,542	0,451	0,777	0,351	0,124	0,023
Z_SCORE	β				1	-0,108**	-0,066	0,566***	0,117**	-0,044	0,076	-0,004	-0,044	-0,151***	0,122**
	p-Wert					0,038	0,208	< 0,001	0,025	0,403	0,144	0,932	0,399	0,004	0,019
MAN_SH	β					1	0,133**	-0,159***	-0,062	-0,002	-0,082	0,037	0,061	0,269***	0,251***
	p-Wert						0,010	0,002	0,236	0,977	0,114	0,480	0,242	< 0,001	< 0,001
M_A	β						1	-0,094*	0,032	-0,005	0,032	-0,149***	0,080	-0,009	0,047
	p-Wert							0,071	0,541	0,925	0,546	0,004	0,127	0,867	0,369
EBT	β							1	0,490***	0,096*	0,186***	0,024	-0,069	0,026	0,100*
	p-Wert								< 0,001	0,065	< 0,001	0,647	0,185	0,619	0,055
SMOOTH	β								1	0,061	0,439***	-0,055	-0,075	0,006	0,008
	p-Wert									0,239	< 0,001	0,293	0,149	0,916	0,878
RD_SUC	β									1	0,074	0,265***	-0,022	0,129**	0,103**
	p-Wert										0,156	< 0,001	0,678	0,013	0,047
GROW	β										1	-0,005	-0,037	0,010	0,029
	p-Wert											0,926	0,477	0,850	0,583
AGE	β											1	-0,044	0,101*	0,131**
	p-Wert												0,396	0,052	0,012
ACQUINTA	β												1	-0,001	0,028
	p-Wert													0,984	0,595
SIZE	β													1	0,875***
	p-Wert														0,000
SIZE_SALES	β														1
	p-Wert														

*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant; ** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant; * Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant

Tabelle 47: Spearman-Korrelationsmatrix mit zusätzlichen Variablen im Rahmen der Sensitivitätsanalysen

Um sicherzustellen, dass keine Multikollinearität vorliegt und damit eine Durchführung der logistischen Regressionsanalyse mit einer ergänzenden Aufnahme der Variable ICR ohne die Verletzung der Modellprämissen möglich ist, wurde darüber hinaus – entsprechend dem Vorgehen aus Kapitel 6.4.3.1 – für alle Variablen des Modells 11 deren Toleranz- und VIF-Werte berechnet. Die Ergebnisse, die in Tabelle 48 enthalten sind, belegen, dass kein Grund zur Annahme von Multikollinearität vorliegt, da die Toleranzwerte deutlich über 0,1 liegen und die VIF-Werte den kritischen Wert von 10 nicht überschreiten. Wie beim Modell 1 sind die Toleranz- und VIF-Werte auch im Modell 11 weit davon entfernt, auf ernsthafte Probleme im Zusammenhang mit Multikollinearität hinzudeuten. Somit ist sichergestellt, dass auch für das Modell 11 alle Voraussetzungen zur Durchführung der logistischen Regressionsanalyse erfüllt sind

Variable	Toleranz	VIF
LEV	0,629	1,590
ICR	0,790	1,266
MAN_SH	0,812	1,231
M_A	0,891	1,123
EBT	0,452	2,211
SMOOTH	0,557	1,796
RD_SUC	0,576	1,737
GROW	0,771	1,297
AGE	0,815	1,228
ACQUINTA	0,779	1,283
SIZE	0,754	1,326

Tabelle 48: Toleranz und VIF der unabhängigen Variablen des Regressionsmodells (Modell 11)

Die Ergebnisse für Modell 11 sind im Detail in Tabelle 49 dargestellt. Im Vergleich zu Modell 1 konnte die Modellgüte nochmals geringfügig verbessert werden. Der Likelihood-Ratio-Test ergibt ein Chi-Quadrat von 133,081 mit einem p-Wert < 0,001. Das Nagelkerke-Pseudo- R^2 liegt über dem der bisher geschätzten Regressionsmodelle 1 bis 10 und überschreitet erstmals den Wert 0,4. Der Anteil der korrekt klassifizierten Beobachtungen konnte mit einer Trefferquote von 75,7 % um 0,3 Prozentpunkte gesteigert werden. Der Einfluss der neu in das Modell aufgenommenen Variable ICR ist statistisch signifikant und das Vorzeichen des Regressionskoeffizienten entspricht den Erwartungen.

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,015	1,015	0,062	*
ICR	H1	(-)	-0,008	0,992	0,031	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,356	0,701	0,207	n. s.
M_A	H3	(+)	1,862	6,435	0,002	***
EBT	H4	(-)	-0,075	0,928	0,003	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,051	0,950	0,036	**
RD_SUC	H6	(+)	-0,748	0,473	0,036	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,170	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,008	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,235	1,265	< 0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,079	0,924	0,537	n. s.
(Konstante)			(1,634)	(5,122)	(0,318)	
IND			berücksichtigt			
LEG_FORM			berücksichtigt			
YEAR			berücksichtigt			
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²		Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert
Chi-Quadrat = 133,081 p-Wert = < 0,001		0,403		Chi-Quadrat = 11,791 p-Wert = 0,161		75,7 %
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. ICR misst den (bereinigten) operativen Cashflow in Relation zum GuV-Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant	** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant		* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 49: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 11)

Damit kann bestätigt werden, dass Unternehmen mit einem niedrigen Zinsdeckungsgrad sich eher für die Ausübung des Wahlrechts zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Ansonsten sind die Ergebnisse der Parameterschätzung im Wesentlichen identisch mit denen von

Modell 1, mit der Ausnahme, dass die Variable LEV nur noch einen statistisch schwach signifikanten Einfluss aufweist. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass sowohl die Variable LEV als auch die Variable ICR die finanzielle Lage der Unternehmen erfassen. Insgesamt liefern die Ergebnisse zu Modell 11 somit einen weiteren Beleg dafür, dass die Finanzlage einen wesentlichen Einfluss auf die Entscheidung der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen hat, erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss zu aktivieren.

Die Variable Z_SCORE misst den Altman-Z'-Score der Unternehmen.¹³⁸⁸ In der vorliegenden Untersuchung dient die Variable zur Operationalisierung der Finanz- und Ertragslage der Unternehmen. Je höher der Z_SCORE, desto besser ist die Finanz- und Ertragslage der Unternehmen. Entsprechend der Hypothesenherleitung wird ein negativer Regressionskoeffizient erwartet. Analog dem Vorgehen bei der Variable ICR wurde zunächst untersucht, ob die Variable ergänzend oder alternativ zu den Variablen LEV und EBT in das Regressionsmodell 12 aufgenommen werden sollte. Die beiden Korrelationsmatrizen, die in den Tabellen 46 und 47 dargestellt sind, zeigen, dass ein statistisch hoch signifikanter und relativ starker Zusammenhang zwischen der Variable Z_SCORE und der Variable LEV besteht (Pearson-Korrelation: -0,626, Spearman-Korrelation: -0,605). Auch die Variablen Z_SCORE und EBT weisen jeweils einen relativ hohen Korrelationskoeffizienten auf (Pearson-Korrelation: 0,498, Spearman-Korrelation: 0,566). Auch wenn damit der Grenzwert von 0,7 nicht überschritten wird,¹³⁸⁹ weisen diese Korrelationsergebnisse und sachlogische Überlegungen darauf hin, dass die drei Variablen nicht zusammen in das Regressionsmodell aufgenommen werden sollten, da ansonsten gleiche Effekte anhand verschiedener Variablen gemessen würden. So sind beispielsweise in der Berechnung des Altman-Z'-Score zwei Variablen enthalten, die quasi den beiden Variablen EBT und LEV entsprechen.

In Modell 12 wurde somit die Variable Z_SCORE aufgenommen, während die Variablen LEV und EBT aussortiert wurden. Die Ergebnisse der Regression sind in Tabelle 50 im Detail dargestellt. Insgesamt kann das Modell 12 nicht die Güte des Modells 1 erreichen. Das niedrigere Chi-Quadrat und das niedrigere Nagelkerke-Pseudo- R^2 sowie die etwas niedrigere Trefferquote weisen auf einen geringfügig schlechteren Modellfit hin, der jedoch immer noch als gut zu bezeichnen ist. Die neu in das Modell aufgenommene Variable Z_SCORE hat mit einem p-Wert von $< 0,001$ einen statistisch hoch signifikanten Einfluss und der Regressionskoeffizient weist das erwartete negative Vorzeichen auf. Unternehmen mit einem niedrigeren Altman-Z'-Score bzw. einer schwächeren Finanz- und Ertragslage entscheiden sich also eher für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Hinsichtlich der sonstigen Variablen unterscheiden sich die Parameterschätzungen der Modelle 12 und 1 nicht wesentlich voneinander.

¹³⁸⁸ Siehe zur Variable Z_SCORE im Detail Kapitel 6.2.2.

¹³⁸⁹ Die zusätzlich berechneten, hier jedoch nicht dargestellten, Toleranz- und VIF-Werte ergaben ebenfalls keinen Beleg für das Vorliegen von Multikollinearität.

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
Z_SCORE	H1	(-)	-0,455	0,634	< 0,001	***
MAN_SH	H2	(+)	-0,180	0,835	0,504	n. s.
M_A	H3	(+)	1,868	6,475	0,002	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,089	0,915	< 0,001	***
RD_SUC	H6	(+)	-0,868	0,420	0,013	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,142	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,008	***
ACQUINTA	H9	(+)	0,211	1,235	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,140	0,869	0,266	n. s.
(Konstante)			(3,921)	(50,472)	(0,008)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 115,010 p-Wert = < 0,001		0,356	Chi-Quadrat = 7,262 p-Wert = 0,509		74,3 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: Z_SCORE misst den (bereinigten) Altman-Z'-Score. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 50: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 12)

Zu erkennen ist allerdings, dass der Einfluss der Variablen SMOOTH und AGE, der bereits in Modell 1 statistisch signifikant ist, in Modell 12 jeweils hoch signifikant ist. Hinsichtlich des Einflusses der beiden Variablen M_A und RD_SUC ergeben sich in Modell 12 ebenfalls geringfügig niedrigere p-Werte als in Modell 1.

Aus den Ergebnissen kann somit zum einen geschlossen werden, dass auch anhand einer alternativen Messung der Finanz- und Ertragslage nachgewiesen werden kann, dass das Wahlrecht zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher von Unternehmen mit einer angespannteren Finanzlage und einer schwächeren Ertragslage ausgeübt wird. Zum anderen können die Ergebnisse belegen, dass die alternative Messung der Finanz- und Ertragslage keine wesentlichen Änderungen hinsichtlich des Einflusses der weiteren Modellvariablen zur Folge hat, also die entsprechenden p-Werte im Wesentlichen unverändert sind. Die Ergebnisse des Regressionsmodells 1 sind also insofern robust und werden bestätigt.

6.4.3.3.3 Ausreißerdiagnostik

Als Ausreißer gelten Fälle, die im Vergleich zu allen anderen Fällen atypische Merkmalsausprägungen besitzen und daher nur schwer anhand des Regressionsmodells beschrieben werden können.¹³⁹⁰ Eine hohe Anzahl an Ausreißern kann dazu führen, dass das Regressionsmodell eine schlechte Modellanpassung aufweist und die Schätzwerte verzerrt werden.¹³⁹¹ Die Analyse von Ausreißern dient auch dazu, eventuell vorhandene fehlerhafte Werte zu identifizieren, die verfälschte Ergebnisse zur Folge haben können.¹³⁹² Die logistische Regressionsanalyse gilt allerdings als relativ robust gegenüber Ausreißern.¹³⁹³ Daher wird empfohlen, besonders sorgfältig bei deren Identifikation vorzugehen, also nicht vorschnell eine Beobachtung als Ausreißer zu diagnostizieren.¹³⁹⁴ Die Bestimmung von Ausreißern erfolgt in den nachfolgend dargestellten Schritten a) bis c). In Schritt d) wird schließlich das Regressionsmodell nach Eliminierung der Ausreißer gerechnet.

a) Residuen

Um Ausreißer zu erkennen, wurden zunächst die Residuen analysiert. Die Ermittlung der Residuen erfolgt, indem von dem beobachteten y-Wert die prognostizierten Wahrscheinlichkeiten subtrahiert werden.¹³⁹⁵ Im Unterschied zur linearen Regressionsanalyse können die Residuen einer logistischen Regressionsanalyse nur Werte zwischen -1 und +1 annehmen, da die beobachteten y-Werte entweder 1 oder 0 betragen und die Werte für die geschätzten Wahrscheinlichkeiten zwischen 0 und 1 liegen.¹³⁹⁶ Im Rahmen der logistischen Regressionsanalyse werden meist die standardisierten Residuen, die auch als Pearson-Residuen bezeichnet werden, ermittelt. Das standardisierte Residuum

¹³⁹⁰ Vgl. BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 26; FROMM (2012), S. 142.

¹³⁹¹ Vgl. FROMM (2012), S. 142; NORUSIS (2008), S. 352; LONG/FREESE (2014), S. 209; TABACHNICK/FIDELL (2014), S. 489; URBAN/MAYERL (2018), S. 425.

¹³⁹² Vgl. BORTZ/SCHUSTER (2010), S. 26; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 302.

¹³⁹³ Vgl. BACKHAUS ET AL. (2018), S. 302.

¹³⁹⁴ Vgl. URBAN/MAYERL (2018), S. 426.

¹³⁹⁵ Vgl. MENARD (2002), S. 82; NORUSIS (2008), S. 352; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 302; URBAN/MAYERL (2018), S. 420 und S. 426.

¹³⁹⁶ Vgl. BACKHAUS ET AL. (2018), S. 302 und URBAN/MAYERL (2018), S. 426.

ZRESID erhält man mittels Division des Residuums durch eine Schätzung seiner Standardabweichung.¹³⁹⁷ Standardisierte Residuen haben einen Mittelwert von 0 und weisen eine Standardabweichung von 1 auf. Sehr hohe und sehr geringe standardisierte Residuen deuten darauf hin, dass das Modell schlecht an den entsprechenden Fall angepasst ist.

Sofern standardisierte Residuen außerhalb des Wertebereichs von -2 und +2 liegen,¹³⁹⁸ sollte sorgfältig analysiert werden, ob es sich bei der entsprechenden Beobachtung möglicherweise um einen Ausreißer handelt.¹³⁹⁹ Insbesondere wenn die standardisierten Residuen einen absoluten Betrag von über 3 haben, ist dies ein deutliches Anzeichen dafür, dass ein Ausreißer vorliegt, der ausgeschlossen werden sollte.¹⁴⁰⁰

b) Einflussreiche Fälle

Da hohe Residuen nicht zwingend eine starke Beeinflussung der geschätzten Regressionskoeffizienten zur Folge haben müssen, wird zusätzlich empfohlen, den Einfluss einzelner Beobachtungen auf die Modellschätzung zu untersuchen.¹⁴⁰¹ In der vorliegenden Untersuchung wurde daher im Rahmen der Ausreißerdiagnostik neben den standardisierten Residuen für jede Beobachtung die Cook-Distanz¹⁴⁰² berechnet. Sie gibt die Änderung der Residuen aller Fälle an, wenn eine Beobachtung aus der Regressionsgleichung ausgeschlossen wird. Somit kann ermittelt werden, welchen Einfluss ein einzelner Fall auf die Güte des Regressionsmodells hat. Je höher die Cook-Distanz ist, desto mehr ändern sich die berechneten Regressionskoeffizienten bei Ausschluss des entsprechenden Falls aus dem Modell.¹⁴⁰³ Liegt der Wert einer Cook-Distanz über 1, kann davon ausgegangen werden, dass der entsprechende Fall einen wesentlichen Effekt auf die geschätzten Regressionskoeffizienten hat.¹⁴⁰⁴

¹³⁹⁷ Vgl. MENARD (2002), S. 82; NORUSIS (2008), S. 352; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 155 und S. 186–191; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 303 und URBAN/MAYERL (2018), S. 420.

¹³⁹⁸ Da die standardisierten Residuen bei großen Stichproben normalverteilt sein sollten, kann davon ausgegangen werden, dass ca. 5 % der Fälle außerhalb dieses Wertebereichs liegen, vgl. MENARD (2002), S. 82 und S. 105; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 370; FIELD (2018), S. 909.

¹³⁹⁹ Vgl. MENARD (2002), S. 84–85; SARKAR/MIDI/RANA (2011), S. 27; FROMM (2012), S. 142; BACKHAUS ET AL. (2018), S. 304; URBAN/MAYERL (2018), S. 426.

¹⁴⁰⁰ Vgl. SCHENDERA (2014), S. 174–175, ähnlich auch FIELD (2018), S. 909.

¹⁴⁰¹ Vgl. LONG/FREESE (2014), S. 210 und S. 215.

¹⁴⁰² Siehe hierzu grundlegend im Rahmen der linearen Regressionsanalyse: COOK (1977) und COOK (1979). Das Konzept der Cook-Distanzen wurde später auf die logistische Regression übertragen, siehe hierzu: PREGIBON (1981).

¹⁴⁰³ Vgl. MENARD (2002), S. 85; COHEN ET AL. (2003), S. 514; NORUSIS (2008), S. 353; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 191.

¹⁴⁰⁴ Vgl. COOK/WEISBERG (1982), S. 118; HOSMER/LEMESHOW/STURDIVANT (2013), S. 197; ANDERSON ET AL. (2014), S. 722; FIELD (2018), S. 909.

c) Identifikation der Ausreißer

Um die Identifikation von Ausreißern und den Ausschluss einzelner Beobachtungen möglichst wenig subjektiv zu gestalten, sollten stets objektiv prüfbare Kriterien festgelegt werden, nach denen bestimmt wird, ob ein Ausreißer vorliegt. Entsprechend den vorstehenden Ausführungen wurden in der vorliegenden empirischen Untersuchung alle Beobachtungen mit einem absoluten standardisierten Residuum von über 3 als Ausreißer definiert. Außerdem wurden solche Fälle zu den Ausreißern gezählt, die ein absolutes standardisiertes Residuum zwischen 2 und 3 aufweisen und gleichzeitig einen Cook-Distanz-Wert von über 1 besitzen. In Tabelle 51 sind alle Fälle der 370 Beobachtungen der Stichprobe mit einem standardisierten Residuum (ZRESID) von über 2 oder unter -2 aufgelistet. Aus der Darstellung ergibt sich, dass 14 Beobachtungen ein ZRESID von über 2 oder unter -2 besitzen.

Beobachtung Nr.	Beobachtete Entscheidung	Vorhergesagte Wahrscheinlichkeit	ZRESID	Cook-Distanz	Ausreißer
28	Aktivierung	0,162	2,274	0,874	
43	Aktivierung	0,181	2,130	0,259	
81	Keine Aktivierung	0,824	-2,166	0,678	
92	Keine Aktivierung	0,957	-4,698	0,892	X
103	Keine Aktivierung	0,955	-4,599	1,188	X
198	Keine Aktivierung	0,932	-3,689	0,492	X
206	Keine Aktivierung	0,883	-2,741	0,790	
217	Keine Aktivierung	0,865	-2,534	0,311	
229	Keine Aktivierung	0,848	-2,365	0,203	
243	Aktivierung	0,199	2,009	0,578	
266	Aktivierung	0,099	3,011	0,526	X
278	Keine Aktivierung	0,808	-2,053	0,504	
340	Aktivierung	0,045	4,581	0,641	X
346	Keine Aktivierung	0,891	-2,858	1,886	X

Tabelle 51: Identifikation von Ausreißern

Entsprechend dem vorstehend beschriebenen Vorgehen wurden fünf Fälle mit einem ZRESID von über 3 oder unter -3 als Ausreißer identifiziert. Daneben wurde eine Beobachtung als Ausreißer mit einem absoluten ZRESID zwischen 2 und 3 und mit einem Cook-Distanz-Wert von über 1 identifiziert. Somit wurden insgesamt sechs Ausreißer bestimmt. Eine Untersuchung der Ausreißer ergab, dass für diese sechs Beobachtungen jeweils keine Messfehler bzw. Fehler bei der Datenerhebung vorlagen.

d) Regressionsmodell ohne Ausreißer

In Tabelle 52 werden die Ergebnisse des Modells 13, in dem die sechs identifizierten Ausreißer nicht enthalten sind, dargestellt. Erwartungsgemäß zeigen die Maße zur Beurteilung der Modellgüte, dass dieses Modell nochmals besser angepasst ist als Modell 1. Bei unveränderter Anzahl an Prädiktoren erhöhte sich nach der Eliminierung der sechs Ausreißer das Nagelkerke-Pseudo- R^2 von 0,386 auf 0,482. Somit kann von einer sehr guten Modellgüte gesprochen werden. Während sich das anhand des Likelihood-Ratio-Tests ermittelte Chi-Quadrat ebenfalls deutlich erhöhte, verbesserte sich der Anteil an richtig klassifizierten Beobachtungen nur um 1 Prozentpunkt gegenüber der Trefferquote des Modells 1.

Bei Betrachtung der einzelnen geschätzten Parameter des Modells 13 zeigt sich, dass nur noch der Einfluss der beiden Variablen MAN_SH und SIZE statistisch nicht signifikant ist. Für alle anderen in Modell 13 enthaltenen unabhängigen Untersuchungsvariablen kann hingegen ein statistisch (hoch) signifikanter Einfluss nachgewiesen werden. Außerdem ergeben sich hinsichtlich des jeweiligen Einflusses der Variablen SMOOTH, RD_SUC und AGE nochmals geringere p-Werte im Vergleich zu Modell 1. Mit einer Ausnahme zeigen diese Untersuchungsergebnisse, dass die anhand des Modells 1 gezogenen Schlussfolgerungen auch nach dem Ausschluss von Ausreißern bestätigt werden können. Der wesentliche Unterschied zu Modell 1 ergibt sich hinsichtlich der Variable GROW, deren Einfluss in Modell 13 statistisch hoch signifikant ist, wohingegen er in Modell 1 statistisch nicht signifikant ist.¹⁴⁰⁵ Der Regressionskoeffizient weist das erwartete positive Vorzeichen auf und zeigt, dass zwischen dem Unternehmenswachstum und der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein positiver Zusammenhang besteht. Für sich alleine betrachtet wäre somit anhand der Regressionsergebnisse aus Modell 13 die Hypothese H7 zu bestätigen. Demzufolge entscheiden sich stärker wachsende nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Konzernabschluss. Zusammen mit den hoch signifikanten Ergebnissen für die Variable AGE lässt sich schlussfolgern, dass zwischen dem Entwicklungsstadium der Unternehmen und der erstmaligen Wahlrechtsausübung ein negativer Zusammenhang besteht.

Die Interpretation der Ergebnisse von Modell 13 – insbesondere bezüglich der Variable GROW – sollte allerdings sehr vorsichtig erfolgen. Sofern, wie im vorliegenden Fall, die identifizierten Ausreißer keine Messfehler enthalten und es sich um zufällige Schwankungen handelt, sollten immer sowohl die Ergebnisse des Regressionsmodells mit der Aussortierung von Ausreißern als auch die Ergebnisse des vollständigen Regressionsmodells angegeben und bei den Schlussfolgerungen berücksichtigt werden. Die Ergebnisse des Modells 13 dienen in der vorliegenden Untersuchung vor allem zur Validierung der Ergebnisse von Modell 1. Wie den vorstehenden Erläuterungen zu entnehmen ist, kann

¹⁴⁰⁵ Eine weitere Analyse der in Modell 1 und Modell 13 enthaltenen Beobachtungen zeigt, dass sich innerhalb der sechs identifizierten Ausreißer die zwei Unternehmen befinden, die von allen 370 Unternehmen das stärkste Unternehmenswachstum aufweisen. In beiden Fällen handelt es sich um Nicht-Aktivierer. Der wesentliche Grund dafür, dass in Modell 13 – abweichend von Modell 1 – die Hypothese H7 bestätigt wird, dürfte somit die Aussortierung dieser beiden Beobachtungen sein.

hierbei gezeigt werden, dass alle durch Modell 1 bestätigten Hypothesen auch nach der Eliminierung von Ausreißern aufrechterhalten werden können.

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,017	0,041	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,270	0,763	0,366	n. s.
M_A	H3	(+)	2,792	16,306	< 0,001	***
EBT	H4	(-)	-0,107	0,898	< 0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,085	0,919	0,002	***
RD_SUC	H6	(+)	-1,120	0,326	0,005	***
GROW	H7	(+)	0,031	1,032	0,001	***
AGE	H8	(-)	-0,009	0,991	0,004	***
ACQUINTA	H9	(+)	0,298	1,348	< 0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,006	0,994	0,968	n. s.
(Konstante)			(1,020)	(2,774)	(0,560)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			364			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 163,335 p-Wert = < 0,001		0,482	Chi-Quadrat = 6,989 p-Wert = 0,538		76,4 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Tabelle 52: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse (Modell 13)

6.4.3.4 Zusammenfassung der Ergebnisse der multivariaten Analysen

Die multivariaten Analysen belegen, dass eher diejenigen nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss aktivieren, die

- über eine angespanntere Finanzlage verfügen,
- eine schwächere Ertragslage besitzen,
- eine schlechtere Entwicklung ihres Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr aufweisen,
- einen Unternehmensverkauf planen,
- weniger erfolgreich im F&E-Bereich tätig sind,
- ein geringeres Unternehmensalter besitzen,
- ein höheres Unternehmenswachstum aufweisen¹⁴⁰⁶ und/oder für die
- immaterielle Vermögensgegenstände von höherer Bedeutsamkeit sind.

Aus den Ergebnissen lässt sich insgesamt ableiten, dass die Unternehmen mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten vorwiegend eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen.¹⁴⁰⁷ Die Tatsache, dass Unternehmen mit höherem Verschuldungsgrad, höherem Zinsdeckungsgrad sowie höherer Insolvenzwahrscheinlichkeit sich eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, spricht dafür, dass viele Unternehmen das Aktivierungswahlrecht in opportunistischem Sinne nutzen, um ihre angespannte Finanzlage zu kaschieren. Des Weiteren deuten die Untersuchungsergebnisse deutlich darauf hin, dass das Aktivierungswahlrecht offensichtlich auch dazu genutzt wird, die Ertragslage gegenüber den Konzernabschlussadressaten besser darzustellen, als sie eigentlich ist. Diese Schlussfolgerung lässt sich zum einen anhand der nachgewiesenen Tatsache belegen, dass sich Unternehmen mit einem aktuell schlechteren Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Zum anderen zeigen die Untersuchungsergebnisse, dass eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten eher von solchen Unternehmen erfolgt, die eine schlechtere Entwicklung des Konzernergebnisses im Vergleich zum Vorjahr aufweisen. Das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten wird demnach auch als Glättungsinstrument genutzt, um die Abweichung zum Vorjahresergebnis abzuschwächen. Für eine opportunistische Bilanzpolitik spricht auch, dass bei einem geplanten Unternehmensverkauf das Aktivierungswahlrecht eher ausgeübt wird. Diese Schlussfolgerung lässt sich schließlich auch daraus ableiten, dass sich Unternehmen mit geringerem Erfolg im F&E-Bereich häufiger für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Umgekehrt bevorzugen es Unternehmen mit erfolgreicherer F&E-Tätigkeit, die F&E-Kosten sofort aufwandswirksam zu erfassen. Entgegen der zunächst naheliegenden Vermutung, dass die Unternehmen mit der

¹⁴⁰⁶ Anzumerken ist hierbei, dass ein statistisch signifikanter Einfluss des Unternehmenswachstums auf die Entscheidung über die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten nur in Modell 13, d. h. in der Stichprobe, in der die sechs Ausreißer eliminiert wurden, nachgewiesen werden konnte.

¹⁴⁰⁷ Diese Schlussfolgerung aus der Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit wird darüber hinaus anhand der Ergebnisse der noch folgenden ergänzenden Untersuchung der Teilstichprobe Aktivierer bekräftigt.

Ausübung des Aktivierungswahlrechts beabsichtigen, den Abschlussadressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren, kommt die vorliegende Untersuchung zu dem Ergebnis, dass die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts eher ein negatives Signal für die Abschlussadressaten darstellt, das nahelegt, der Entwicklungstätigkeit der Unternehmen eher geringe Erfolgsaussichten zuzuschreiben.

Die Beweggründe für eine derartige Bilanzpolitik dürften vor allem in Zusammenhang mit der Beziehung zu den Kreditinstituten stehen. Die Unternehmen erhoffen sich offensichtlich eine Verbesserung der Kreditkonditionen und der Kreditwürdigkeit oder nutzen den mit der erstmaligen Wahlrechtsausübung verbundenen positiven Effekt auf Kennzahlen, wie die EK-Quote und das EBT, um einen Covenant-Bruch zu vermeiden. Darüber hinaus kann gezeigt werden, dass mit der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auch Einfluss auf die Entscheidung von potenziellen neuen Investoren bzw. neuen Anteilseignern genommen werden soll. Offensichtlich soll durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein höherer Verkaufspreis des Unternehmens erzielt werden. Dass das Unternehmensmanagement mit der Wahlrechtsausübung persönliche Ziele – wie etwa die Erhöhung von Bonuszahlungen – verfolgt, kann hingegen nicht nachgewiesen werden.

Wenngleich den Ergebnissen der empirischen Untersuchung zufolge offensichtlich viele der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen mit der Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine Benachteiligung der Adressaten beabsichtigen oder bewusst in Kauf nehmen, gibt es offenbar auch Beweggründe, die nicht mit opportunistischer Bilanzpolitik in Verbindung stehen. Hierfür spricht, dass jüngere Unternehmen sowie Unternehmen mit höherem Wachstum sich eher für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Unternehmen, die eher am Beginn ihrer Entwicklung stehen, verfügen häufig nicht über eine für neue Investitionen ausreichende Kapitalausstattung und sind besonders auf Investoren und Kreditinstitute angewiesen. Deshalb entscheiden sie sich – wie vom Gesetzgeber angestrebt – offenbar eher für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts, um so ihre Außendarstellung nicht nur zu verbessern, sondern auch realistischer darzustellen. Neben einer Verbesserung der dargestellten Finanz- und Ertragslage beabsichtigen diejenigen Unternehmen, die über eine hohe Wachstums- und Innovationskraft verfügen, wohl auch, den Investoren und Kreditinstituten eine hohe Erfolgsaussicht ihrer F&E-Tätigkeiten zu signalisieren. Hinweise darauf, dass das Aktivierungswahlrecht auch als Signaling-Instrument genutzt wird, liefert des Weiteren das Untersuchungsergebnis, dass sich Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände im Allgemeinen von hoher Bedeutsamkeit sind, eher für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Wie erläutert, könnte dies darauf zurückzuführen sein, dass zum einen für diese Unternehmen die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts mit geringeren Kosten verbunden ist als für andere Unternehmen. Zum anderen dürften diese Unternehmen häufiger und in größerem Umfang über aktivierungsfähige Entwicklungsprojekte verfügen, sodass für sie die mit der Aktivierung erzielte Periodenabgrenzung der Aufwandsbelastung von besonderer Relevanz im Sinne einer periodengerechten Erfolgsermittlung ist. Außerdem könnten gerade solche Unternehmen das Aktivierungswahlrecht bevorzugt nutzen, um auf erfolgsversprechende eigene F&E-Projekte hinzuwei-

sen, da ihre Abschlussadressaten wohl ein stärkeres Interesse an Informationen über die F&E-Tätigkeit haben.

In Tabelle 53 sind die in der empirischen Untersuchung nachgewiesenen Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten dahingehend zusammenfassend dargestellt, ob sie eher als Hinweise auf eine opportunistische Bilanzpolitik zu sehen sind oder eher auf eine Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling hinweisen. Die auf der linken Seite der Tabelle 53 aufgelisteten Determinanten sprechen eher dafür, dass der Abschlussersteller – wie vorstehend erläutert wurde – eine Benachteiligung der Abschlussadressaten beabsichtigt oder zumindest bewusst in Kauf nimmt. Dagegen sind die auf der rechten Seite aufgelisteten Determinanten eher als Hinweis darauf zu sehen, dass der besser informierte Abschlussersteller mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts die Intention hat, den Abschlussadressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren.

Hinweise auf opportunistische Bilanzpolitik	Hinweise auf Signaling
Nachgewiesene Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten: <ul style="list-style-type: none"> • Finanzlage (-) • Ertragslage (-) • Ergebnisentwicklung zum Vorjahr (-) • Geplanter Unternehmensverkauf (+) • Erfolg im F&E-Bereich (-) 	Nachgewiesene Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenswachstum (+) • Unternehmensalter (-) • Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände (+)
(+) Positiver Zusammenhang (-) Negativer Zusammenhang	

Tabelle 53: Nachgewiesene Determinanten der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten

6.4.4 Ergänzende Analyse der Teilstichprobe Aktivierer

6.4.4.1 Zielsetzung der ergänzenden Untersuchung

Im Folgenden wird – als Ergänzung zur Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit – die Teilstichprobe Aktivierer weitergehend analysiert. In diese Untersuchung gehen also nur diejenigen Unternehmen ein, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden haben. Die Zielsetzung dieser Untersuchung besteht darin, weitere Erkenntnisse dahingehend zu gewinnen, inwieweit die Unternehmen mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen. Die nachfolgenden Analysen dienen damit auch zur Validierung der aus der Hauptuntersuchung gezogenen Schlussfolgerungen hinsichtlich der Beantwortung der zentralen Forschungsfrage nach den Beweggründen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten und der damit verfolgten bilanzpolitischen Intention. Außerdem sollen weitere Erkenntnisse für die Bilanzanalyse und somit für die Beantwortung von Forschungsfrage 4 gewonnen werden. Darüber hinaus werden im Folgenden die Auswirkungen einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die im Konzernabschluss ausgewiesene Unternehmenslage analysiert. Mit den hierbei erlangten Ergebnissen soll die Forschungsfrage 5 der vorliegenden Arbeit beantwortet werden.

Zunächst wird in Kapitel 6.4.4.2 untersucht, ob die Unternehmen, die erstmals eigene Entwicklungskosten aktivierten, ihren Publizitätspflichten im Konzernanhang nachkamen oder ob sie den Abschlussadressaten zusätzliche F&E-Informationen vorenthielten. Im Anschluss wird in Kapitel 6.4.4.3 analysiert, inwieweit die in den Konzernabschlüssen dargestellte Unternehmenslage durch die Ausübung des Aktivierungswahrechts beeinflusst wurde. Hieraus sollen weitere Rückschlüsse über das bilanzpolitische Potenzial des Wahlrechts sowie über die Notwendigkeit einer Bereinigung der Auswirkungen einer Aktivierung eigener Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse abgeleitet werden. Als Ergänzung zur bereits bestätigten Hypothese, dass sich Unternehmen mit einer schwächeren Ertragslage eher für die Wahlrechtsausübung entscheiden, wird schließlich in Kapitel 6.4.4.4 der Frage nachgegangen, ob das Wahlrecht von den Aktivierern auch als Instrument für ergebniszielgrößenorientierte Bilanzpolitik genutzt wird.

6.4.4.2 Erfüllung der mit der Aktivierung verbundenen Informationspflichten

Wie in Kapitel 4.4.1 erläutert, besteht für Unternehmen, die sich für die Ausübung des Aktivierungswahrechts eigener Entwicklungskosten entscheiden, gemäß § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB die Verpflichtung, den Gesamtbetrag der angefallenen F&E-Kosten sowie den davon auf die aktivierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallenden Betrag im Anhang anzugeben.¹⁴⁰⁸ Wird das Wahlrecht nicht ausgeübt, besteht diese Offenle-

¹⁴⁰⁸ Die Angabe des aktivierten Betrags nach § 285 Nr. 22 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 1 kann, wie in Kapitel 4.4.1 ausgeführt, bereits der Zugangsspalte im Anlagenspiegel entnommen werden.

gungspflicht hingegen nicht. Bei der Entscheidung, ob das Aktivierungswahlrecht ausgeübt wird, dürfte diese zusätzliche Anhangangabe im Rahmen von Kosten-Nutzen-Überlegungen besonders aus zwei Gründen für die Unternehmen ein Argument gegen die Ausübung darstellen. Erstens entstehen zusätzliche Kosten für die Ermittlung der jährlich insgesamt angefallenen F&E-Kosten.¹⁴⁰⁹ Zweitens dürfte vielen Unternehmen daran gelegen sein, nur die nötigsten Unternehmensinformationen zu veröffentlichen. Bei einer Entscheidung für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten sind jedoch zwingend die genannten Anhangangaben offenzulegen. Aus Gründen der Geheimhaltung, vor allem gegenüber Konkurrenten, könnte daher die Vermeidung der Anhangangabe ein Grund dafür sein, das Aktivierungswahlrecht nicht auszuüben.

Generell kann die Angabe der F&E-Kosten – unabhängig davon, ob eine Aktivierung von F&E-Kosten erfolgt – auch als Signal an die Abschlussadressaten genutzt werden, dass das Unternehmen über einen hohen Umfang an F&E-Tätigkeiten verfügt. Nicht zuletzt deshalb besteht für kapitalmarkt-orientierte Unternehmen im IFRS-Konzernabschluss – unabhängig von der Aktivierung eigener Entwicklungskosten – stets die Verpflichtung zur Offenlegung der F&E-Kosten. Bei nicht-kapitalmarkt-orientierten Unternehmen ist allerdings anzunehmen, dass hierfür häufig andere Informationswege genutzt werden. Die wichtigsten Adressaten des Konzernabschlusses nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen, d. h. die Anteilseigner und Kreditinstitute, können i. d. R. auch auf direktem Wege, z. B. im Rahmen von Gesellschafterversammlungen oder Bankengesprächen, über die F&E-Kosten und den Umfang der Investitionen in Forschung und Entwicklung informiert werden. Es wäre also gut möglich, dass die in der Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen grundsätzlich wenig daran gelegen ist, die F&E-Kosten im Anhang zu nennen. Andererseits könnten diejenigen Unternehmen, die sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden, auch ein besonderes Interesse an einer Angabe der F&E-Kosten haben. Sofern angenommen wird, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts vor allem deswegen erfolgt, um den Adressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren, ließe sich mit der zusätzlichen Angabe der gesamten F&E-Kosten und des davon aktivierten Betrags das Signal an die Adressaten verstärken. Die Aktivierer würden dementsprechend der Angabepflicht uneingeschränkt nachkommen. Den Ergebnissen der Hauptuntersuchung zufolge dient das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten allerdings vorrangig als Instrument für eine opportunistische Bilanzpolitik und weniger als Signaling-Instrument. Somit ist von Interesse, ob die Aktivierer ihrer Pflicht nachkamen.

Die Ergebnisse der Untersuchung, ob die Aktivierer die F&E-Kosten im Anhang pflichtgemäß angaben, sind in Tabelle 54 dargestellt. Wie zu erkennen ist, hat rd. ein Drittel der Aktivierer es unterlassen, den Gesamtbetrag der angefallenen F&E-Kosten im Konzernanhang anzugeben. Hier liegt offensichtlich ein Verstoß gegen § 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB vor.

¹⁴⁰⁹ Siehe zu den zusätzlichen Kosten, wenn eigene Entwicklungskosten aktiviert werden, auch die Ausführungen in Kapitel 4.2.2.4.4.

	2010	2011	2012	2013	Gesamt
Anhangangabe vorhanden	57	28	21	16	122
Anhangangabe unterlassen	14	18	17	11	60
Anteil der Unternehmen mit unterlassener Anhangangabe	19,72 %	39,13 %	44,74 %	40,74 %	32,97 %

Tabelle 54: Anteil der Unternehmen mit unterlassener Anhangangabe

Des Weiteren zeigt Tabelle 54, dass sich die Anzahl der Unternehmen, die ihre F&E-Kosten im Anhang nicht angaben, nach dem Jahr der BilMoG-Umstellung erhöhte.¹⁴¹⁰ Während im Jahr 2010 der Anteil der Unternehmen mit unterlassener Anhangangabe noch 20 % betrug,¹⁴¹¹ lag er in den Jahren 2011 bis 2013 zwischen ca. 39 % und 45 % und damit ungefähr doppelt so hoch. Dies überrascht insofern, als nach einer gewissen Phase der Lernkurve eher eine stetig abnehmende Anzahl an Unternehmen mit unterlassener Anhangangabe zu vermuten gewesen wäre. Im Jahr der BilMoG-Umstellung ist möglicherweise einigen Unternehmen und deren Abschlussprüfern die neue, mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts verbundene Anhangangabe schlicht noch nicht bekannt gewesen. In den Folgejahren dürfte dies jedoch kaum ein glaubwürdiger Grund für die Unterlassung der Nennung der F&E-Kosten gewesen sein. Die vorliegende empirische Untersuchung liefert somit erstmals Erkenntnisse zur Entwicklung der Publizitätsqualität hinsichtlich der Angabe der F&E-Kosten im Anhang.

Aus dem insgesamt hohen Anteil an Unternehmen, die ihrer Informationspflicht nicht nachkamen, lässt sich schließen, dass viele Aktivierer die Anhangangabe bewusst unterlassen, um die zuvor erläuterten damit einhergehenden Nachteile zu umgehen. Die Ergebnisse decken sich also mit der Erkenntnis aus dem Hauptteil der empirischen Untersuchung, wonach das Wahlrecht eher für eine opportunistische Bilanzpolitik und weniger für Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling genutzt wird.

6.4.4.3 Auswirkungen der Wahlrechtsausübung auf den Konzernabschluss

Im vorstehenden Hauptteil der empirischen Untersuchung konnte nachgewiesen werden, dass mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten häufig beabsichtigt wird, die im Konzernabschluss ausgewiesene Finanz- und Ertragslage besser darzustellen. Offen blieb hierbei jedoch bisher, inwieweit das im Konzernabschluss insgesamt dargestellte Bild der Unternehmenslage durch die Aktivierung tatsäch-

¹⁴¹⁰ Mit wenigen Ausnahmen stellt das Jahr 2010 für die untersuchten Unternehmen das Jahr der BilMoG-Umstellung dar.

¹⁴¹¹ Dieses Ergebnis deckt sich mit dem Ergebnis der Untersuchung von ZICKE/KIY (2017). Darin wurde u. a. festgestellt, dass nur 80,65 % der Unternehmen, die im Jahr der BilMoG-Umstellung eigene Entwicklungskosten aktivierten, der verpflichtenden Angabe der gesamten F&E-Kosten nachkamen, vgl. ZICKE/KIY (2017), S. 242–243.

lich verbessert wurde. Fraglich ist dabei, ob es überhaupt möglich ist, das nach außen präsentierte Gesamtbild eines Unternehmens mittels der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts wesentlich zu beeinflussen. Somit sollen im Folgenden Erkenntnisse gewonnen werden, welches bilanzpolitische Potenzial die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten grundsätzlich besitzt. Dabei soll Forschungsfrage 5 beantwortet werden. Die gewonnenen Erkenntnisse könnten auch für die Bilanzanalyse von Interesse sein. Im Hauptteil der empirischen Untersuchung wurde zwar bereits klar herausgearbeitet, dass eine Bereinigung der Auswirkungen einer Aktivierung grundsätzlich zu bevorzugen ist. Sollten die nachfolgenden Analysen jedoch zur Schlussfolgerung führen, dass sich mit der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts der Konzernabschluss im Regelfall nur unwesentlich beeinflussen lässt, könnte dies die Abschlussadressaten möglicherweise dazu veranlassen, aus Vereinfachungsgründen auf die Bereinigung zu verzichten.

Inwieweit der Konzernabschluss durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten beeinflusst wurde, wird anhand zweier Messgrößen untersucht.¹⁴¹² Die erste Messgröße (DCR_AMOUNT) wird bestimmt durch den Anteil des erstmals aktivierten Betrags an der Bilanzsumme,¹⁴¹³ während sich die zweite Messgröße (EAR_EFFECT) aus der prozentualen Verbesserung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten ergibt. Die Lage- und Streuungsmaße der beiden Messgrößen sind in Tabelle 55 angegeben.

Messgröße	n	Mittelwert	Stand.abw.	25%-Quantil	Median	75%-Quantil
DCR_AMOUNT	182	0,927	1,208	0,167	0,490	1,176
EAR_EFFECT	182	30,828	34,312	4,692	13,072	48,142
DCR_AMOUNT misst den erstmals aktivierten Betrag eigener Entwicklungskosten in Relation zur Bilanzsumme. EAR_EFFECT misst die prozentuale Verbesserung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten.						

Tabelle 55: Auswirkungen der Ausübung des Aktivierungswahlrechts (Teilstichprobe Aktivierer)

Wie Tabelle 55 zu entnehmen ist, beträgt der Anteil eigener Entwicklungskosten im Jahr der erstmaligen Ausübung des Wahlrechts durchschnittlich 0,9 % der Bilanzsumme. Der Median liegt mit 0,5 % deutlich unter dem Durchschnitt. Aus Abbildung 7, in der die Ergebnisse näher veranschaulicht werden, wird darüber hinaus deutlich, dass bei den meisten der 182 Unternehmen die erstmals aktivierten eigenen Entwicklungskosten nur einen relativ geringen Anteil der Bilanzsumme ausmachen. Nur bei 18 % aller Unternehmen übersteigt der aktivierte Betrag einen Anteil von 1,5 % der Bilanzsumme. Den höchsten Anteil weist ein Unternehmen mit 7,5 % aus.

¹⁴¹² Anmerkung: Die nachfolgenden Ausführungen weisen im Ergebnis Überschneidungen mit dem Beitrag von QUICK/HAHN (2016) auf.

¹⁴¹³ Die Bilanzsumme wurde hierbei unbereinigt ermittelt, also inklusive der eigenen Entwicklungskosten.

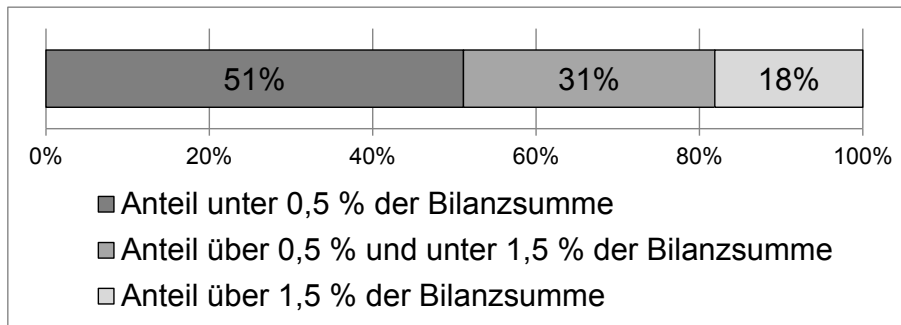


Abbildung 7: Anteil des erstmals aktivierten Betrags eigener Entwicklungskosten an der Bilanzsumme

Bezogen auf die Bilanzsumme zeigen die Ergebnisse somit, dass zumindest im Jahr der erstmaligen Aktivierung der Betrag an aktivierten eigenen Entwicklungskosten von relativ geringer Bedeutung ist. Da ausschließlich das Geschäftsjahr der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts betrachtet wurde, ist dies allerdings nicht unerwartet. Der Anteil des aktivierten Betrags an der Bilanzsumme dürfte sich in den ersten Jahren nach der erstmaligen Wahlrechtsausübung bei den meisten Unternehmen zunächst weiter erhöhen, da in den direkt darauf folgenden Jahren i. d. R. eine zusätzliche Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgen wird und häufig noch keine wesentlichen Abschreibungen anfallen.

Die zweite Messgröße (EAR_EFFECT) untersucht, wie stark sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbesserte.¹⁴¹⁴ Wie Tabelle 55 zeigt, konnten die untersuchten Unternehmen ihr Ergebnis um durchschnittlich 30,8 % steigern. Der Median liegt zwar deutlich unterhalb des Mittelwerts, jedoch immer noch bei 13,1 %. In Abbildung 8, welche die Ergebnisse näher darstellt, wird weiter verdeutlicht, dass sich die Ausübung des Wahlrechts bei den meisten Unternehmen erheblich auf deren Ergebnis auswirkte. So resultierte aus der Aktivierung eigener Entwicklungskosten bei über 70 % der Unternehmen eine Ergebniserhöhung von über 5 %. Außerdem konnten 39 % der Aktivierer durch die erstmalige Ausübung des Wahlrechts ihr Ergebnis um mehr als 25 % verbessern. Aus den Ergebnissen lässt sich schließen, dass durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten das Konzernergebnis häufig in hohem Maße beeinflusst wird. Der hier aufgezeigte wesentliche Effekt auf das ausgewiesene Ergebnis dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, dass – wie im Hauptteil der empirischen Untersuchung gezeigt wurde – sich gerade Unternehmen mit schwacher Ertragslage für die Ausübung des Wahlrechts entscheiden. Die dadurch in den meisten Fällen erzielte wesentliche Ergebnisverbesserung ist ein weite-

¹⁴¹⁴ In den Fällen, in denen das bereinigte Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit negativ war, wurde im Nenner der Betrag des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eingesetzt. Wenn beispielsweise ein Unternehmen das Ergebnis von -2 Mio. € auf -1,5 Mio. € verbessern konnte, entspricht dies einer Verbesserung von 25 %. In den Fällen, in denen die aktivierten eigenen Entwicklungskosten größer waren als der Betrag des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, wurde als Maximalwert des EAR_EFFECT ein Wert von 100 % festgelegt. In wenigen Einzelfällen hätten sich ansonsten extrem hohe prozentuale Verbesserungen des Ergebnisses ergeben und so den Mittelwert der Kennzahl EAR_EFFECT stark verzerrt. Wenn beispielsweise ein Unternehmen das Ergebnis von -50 T€ auf +400 T€ steigern konnte, wird eine Steigerung von 100 % angenommen.

rer Hinweis darauf, dass die Unternehmen beabsichtigen, durch die Ausübung des Wahlrechts ihr ausgewiesenes Ergebnis zu verbessern.

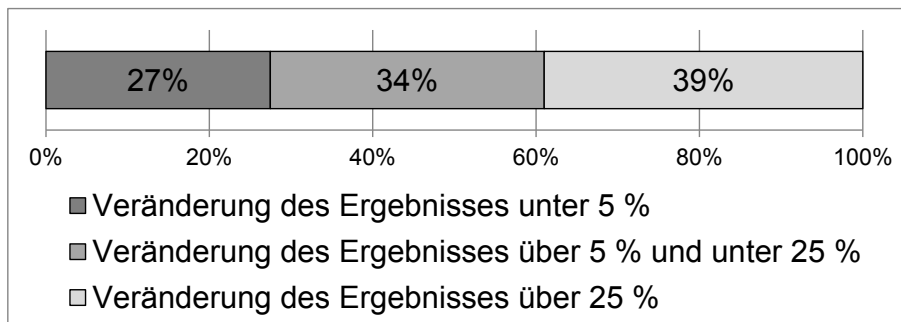


Abbildung 8: Veränderung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten

6.4.4.4 Erreichung von Ergebniszielgrößen

Die Ergebnisse aus dem Hauptteil der empirischen Untersuchung belegen, dass viele der Unternehmen das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten erstmals ausüben, um die im Konzernabschluss ausgewiesene Finanz- und Ertragslage besser darzustellen. Ob mit der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts auch beabsichtigt ist, Ergebniszielgrößen zu erreichen, konnte im Rahmen des Hauptteils der Arbeit nicht untersucht werden, da Unternehmen, die sich gegen eine Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, ihre gesamten F&E-Kosten – und damit den theoretisch möglichen aktivierungsfähigen Betrag – nicht angeben müssen.¹⁴¹⁵ Im Rahmen der folgenden weiteren Untersuchung der Teilstichprobe Aktivierer wird daher der Frage nachgegangen, ob das Wahlrecht auch bilanzpolitisch zur Erreichung bestimmter Ergebniszielgrößen genutzt wird. Hierfür wird untersucht, ob es den Unternehmen gelingt, ausschließlich durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten zwei typische Ergebniszielgrößen zu erreichen.

Wie aus den Ausführungen in Kapitel 3.3.6.5 hervorgeht, wurde in zahlreichen Studien nachgewiesen, dass bilanzpolitische Maßnahmen von Unternehmen häufig ergriffen werden, um bestimmte Zielgrößen zu erreichen. Zwei für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen infrage kommende Ergebniszielgrößen sind das Vorjahresergebnis sowie ein positives Ergebnis. Dass auch die Bilanzierung von F&E-Kosten bilanzpolitisch genutzt wird, um Ergebniszielgrößen zu erreichen, konnte für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland (IFRS-Konzernabschluss)¹⁴¹⁶ sowie für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Frankreich¹⁴¹⁷ und Italien¹⁴¹⁸ nachgewiesen werden.¹⁴¹⁹ Fraglich ist, ob auch die in der vorliegenden Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen die Aktivierung ei-

¹⁴¹⁵ Siehe hierzu auch Kapitel 4.4.1.

¹⁴¹⁶ Vgl. ZICKE (2014); DINH/KANG/SCHULTZE (2016).

¹⁴¹⁷ Vgl. CAZAVAN-JENY/JEANJEAN/JOOS (2011).

¹⁴¹⁸ Vgl. MARKARIAN/POZZA/PRECIPE (2008).

¹⁴¹⁹ Siehe für die Vorstellung der Studien im Einzelnen die Ausführungen in Kapitel 5.2.

gener Entwicklungskosten als bilanzpolitisches Instrument zur Erreichung von Ergebniszielgrößen im Konzernabschluss nutzen. Hierzu wird die Variable BENCH_BEAT (Benchmark Beating) gebildet, die erfasst, ob ein Aktivierer ausschließlich aufgrund der erstmaligen Wahlrechtsausübung das Vorjahresergebnis erreichte (Vermeidung eines Ergebnismrückgangs) oder ein positives Ergebnis (Vermeidung eines Verlusts) auswies.¹⁴²⁰ Aktivierer, denen eine solche Erreichung von Ergebniszielgrößen gelang, werden im Folgenden als Benchmark Beater bezeichnet.

Messgröße	n	Mittelwert	Stand.abw.	BENCH_BEAT = 1 Anzahl (in %)	BENCH_BEAT = 0 Anzahl (in %)
BENCH_BEAT	182	0,104	0,307	19 (10,4 %)	163 (89,6 %)
BENCH_BEAT ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen ausschließlich aufgrund der erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Vorjahrs erreichte oder ein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auswies.					

Tabelle 56: Erreichung von Ergebniszielgrößen (Teilstichprobe Aktivierer)

Die der Tabelle 56 zu entnehmenden Ergebnisse zeigen, dass 19 Unternehmen und somit 10,4 % aller Aktivierer ausschließlich durch die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts eine Ergebniszielgröße erreicht haben. Insgesamt konnten 11 der 182 Unternehmen einen Verlustausweis abwenden, indem sie sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden. Außerdem wurden 11 Unternehmen identifiziert, die aufgrund der erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts einen Ergebnismrückgang im Vergleich zum Vorjahr vermeiden konnten.¹⁴²¹ Aus den Studienergebnissen lässt sich daher schlussfolgern, dass mehrere Unternehmen das Wahlrecht und die damit verbundenen Ermessensspielräume nutzen, um gezielt solche Beträge zu aktivieren, die eine Erreichung von Ergebniszielgrößen zur Folge haben. Die Tatsache, dass 19 der 182 Aktivierer als Benchmark Beater identifiziert wurden, verdeutlicht, dass eine Wahlrechtsausübung die im Abschluss dargestellte Unternehmenslage stark beeinflussen kann und das Aktivierungswahlrecht somit durchaus bilanzpolitisches Potenzial besitzt. So gelingt es offenbar mehr als jedem zehnten Unternehmen, das erstmals eigene Entwicklungskosten aktiviert, ein hinsichtlich des ausgewiesenen Ergebnisses deutlich verbessertes Bild im Konzernabschluss zu präsentieren. Dadurch können die Abschlussadressaten in erheblichem Umfang benachteiligt werden, wenn sie die opportunistische Bilanzpolitik nicht erkennen.

Die Schlussfolgerung, dass die 19 identifizierten Benchmark Beater das Aktivierungswahlrecht für opportunistische Bilanzpolitik nutzten, wird durch weitere bivariate Untersuchungen bestätigt. Hierbei wurde anhand der beiden zuvor erläuterten Messgrößen DCR_AMOUNT und EAR_EFFECT untersucht, ob die Benchmark Beater besonders hohe Beträge aktivierten bzw. durch die Wahlrechtsaus-

¹⁴²⁰ Als Ergebnisgröße wird analog zu der Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verwendet.

¹⁴²¹ Drei Unternehmen ist es gelungen, ausschließlich durch die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten sowohl das Vorjahresergebnis zu übertreffen als auch einen Verlustausweis abzuwenden.

übung eine besonders hohe Ergebnisverbesserung erzielen.¹⁴²² Die Untersuchungsergebnisse zeigen zum einen, dass sich der in Relation zur Bilanzsumme aktivierte Betrag (DCR_AMOUNT) der Benchmark Beater statistisch hoch signifikant von dem der anderen Aktivierer unterscheidet.¹⁴²³ Das heißt, Benchmark Beater aktivieren einen deutlich höheren Betrag. Dies gilt sowohl für den Mittelwert (2,020 zu 0,799) als auch für den Median (1,688 zu 0,424).

Des Weiteren zeigt die Untersuchung hinsichtlich der Variable EAR_EFFECT, dass sich auch die Höhe der durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts erzielten Ergebnisverbesserung der Benchmark Beater statistisch hoch signifikant von derjenigen der anderen Aktivierer unterscheidet.¹⁴²⁴ Benchmark Beater können demnach ihr ausgewiesenes Ergebnis mittels erstmaliger Aktivierung eigener Entwicklungskosten deutlich stärker erhöhen als die anderen Aktivierer. Während die durchschnittliche Ergebnisverbesserung aufgrund der Ausübung des Aktivierungswahlrechts der 19 Benchmark Beater 68,87 % (Median: 100 %) beträgt, liegt die Ergebnisverbesserung bei den anderen Aktivierern mit im Durchschnitt 26,39 % (Median: 11,59 %) deutlich darunter. Die mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts verbundenen Ermessensspielräume werden demnach bewusst ausgeschöpft, sodass ein außergewöhnlich hoher Betrag an eigenen Entwicklungskosten aktiviert werden kann, der letztendlich dazu führt, dass eine Ergebniszielgröße erreicht wird.

6.4.4.5 Fazit der Ergebnisse der ergänzenden Analyse der Teilstichprobe Aktivierer

Zunächst belegt die ergänzende Analyse der Aktivierer, dass diese unerwartet häufig ihre Publizitätspflichten verletzen, indem sie die Angabe der im Geschäftsjahr insgesamt angefallenen F&E-Kosten im Anhang unterlassen haben. Dies ist äußerst kritisch zu sehen, da der Gesetzgeber mit der Einführung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten sich bewusst dafür entschieden hat, deren Ausübung mit einer Angabepflicht des Gesamtbetrags der F&E-Kosten zu verknüpfen, um so die mit der Umsetzung des BilMoG gewünschte Stärkung der Informationsfunktion von HGB-Abschlüssen zu erzielen. Nur durch die Angabe des Gesamtbetrags der F&E-Kosten lässt sich die Aktivierungsquote berechnen, die gerade im Rahmen der vergleichenden Bilanzanalyse eine wesentliche Abschlusskennzahl darstellt. In Bezug auf die Forschungsfrage 6 ist daher zu konstatieren, dass die vom Gesetzgeber angestrebte Anhebung des Informationsniveaus in der praktischen Umsetzung häufig durch das Weglassen der gesetzlich vorgeschriebenen Anhangangabe konterkariert wird. Offensichtlich sehen viele der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen es eher als Nachteil an, den Adressaten zusätzliche quantitative Informationen über den Umfang der F&E-Aktivitäten übermitteln zu müssen. Eine Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling dürfte bei diesen Unternehmen daher wohl

¹⁴²² Da die Tests auf Normalverteilung ergaben, dass die Variablen DCR_AMOUNT und EAR_EFFECT jeweils nicht annähernd normalverteilt sind, kam der Mann-Whitney-U-Test zur Anwendung. Dennoch werden im Folgenden als Ergänzung auch die Ergebnisse des t-Tests angegeben. Siehe zu den Voraussetzungen zur Anwendung der beiden Testverfahren im Detail die Ausführungen in Kapitel 6.4.2.1.

¹⁴²³ Mann-Whitney-U-Test: p-Wert < 0,001; t-Test: p-Wert < 0,001.

¹⁴²⁴ Mann-Whitney-U-Test: p-Wert < 0,001; t-Test: p-Wert < 0,001.

kaum der Beweggrund für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten sein. Vielmehr sprechen die Ergebnisse eher dafür, dass mit der Ausübung eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird, sodass die Schlussfolgerung aus dem Hauptteil der empirischen Untersuchung bestätigt wird.

Die Untersuchung der Auswirkungen einer erstmaligen Aktivierung auf den Konzernabschluss zeigt, dass der erstmals aktivierte Betrag eigener Entwicklungskosten in Relation zur Bilanzsumme sehr gering ist. Dagegen wird das im Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts häufig in erheblichem Umfang beeinflusst. Die Ausübung des mit dem BilMoG neu geschaffenen Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten bietet den Unternehmen somit ein hohes bilanzpolitisches Potenzial. Diese Erkenntnisse beantworten also Forschungsfrage 5. Die Ergebnisse der ergänzenden Untersuchung stehen auch im Einklang mit denen der vorangegangenen Hauptuntersuchung, in der bereits nachgewiesen wurde, dass gerade ertragsschwache Unternehmen sich für die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.

Wie die ergänzende Analyse der Aktivierer des Weiteren belegt, ist das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten ein bilanzpolitisches Instrument, das offenbar dazu geeignet ist, bestimmte Ergebniszielgrößen zu erreichen. Die erstmalige Wahlrechtsausübung wird den Studienergebnissen zufolge von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen zum Teil gezielt dazu genutzt, einen Ergebnismrückgang oder einen Verlustausweis zu vermeiden. Darüber hinaus zeigen die Untersuchungsergebnisse, dass die im Rahmen der Ausübung des Aktivierungswahlrechts bestehenden Ermessensspielräume von diesen Unternehmen offensichtlich bewusst ausgeschöpft werden, um besonders hohe Beträge aktivieren zu können. Diese Unternehmen verfolgen demnach eine opportunistische Bilanzpolitik, da sie mit der Beeinflussung des Ergebnisses zur Erreichung von Ergebniszielgrößen beabsichtigen oder bewusst in Kauf nehmen, die Abschlussadressaten zu benachteiligen. Diese Erkenntnisse decken sich also mit den hinsichtlich der zentralen Forschungsfrage gezogenen Schlussfolgerungen aus der Hauptuntersuchung der vorliegenden Arbeit. In Bezug auf Forschungsfrage 4 kann den Adressaten von Konzernabschlüssen nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen daher nahegelegt werden, die Effekte aus der Wahlrechtsausübung im Rahmen der Bilanzanalyse wieder zu bereinigen.

6.5 Aussagegrenzen der empirischen Untersuchung

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung unterliegen gewissen Aussagegrenzen. Zunächst ist festzuhalten, dass ausschließlich das Bilanzierungsverhalten nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen im Konzernabschluss untersucht wurde. Wie in der Arbeit herausgearbeitet wurde, können sich die bilanzpolitischen Verhaltensweisen von kapitalmarkt- und nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen unterscheiden. Außerdem werden im Jahres- und Konzernabschluss häufig unterschiedliche bilanzpolitische Ziele verfolgt. Die Untersuchungsergebnisse sind daher zum einen nicht uneingeschränkt auf kapitalmarktorientierte Unternehmen übertragbar, für die das untersuchte Aktivierungs-

wahlrecht ohnehin nur im Jahresabschluss relevant ist. Zum anderen lassen die zum Bilanzierungsverhalten im HGB-Konzernabschluss gewonnenen Ergebnisse nur begrenzt Rückschlüsse auf die Beweggründe und die bilanzpolitische Intention von Unternehmen zu, die sich im Jahresabschluss für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden.

Des Weiteren sollte bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden, dass Gegenstand der Untersuchung ausschließlich die Entscheidung für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts war. Im Vergleich zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten in nachfolgenden Geschäftsjahren stellt die erstmalige Wahlrechtsausübung eine besondere strategische Entscheidung der Unternehmen dar, die stets zu einer Verbesserung des ausgewiesenen Ergebnisses führt und eine Durchbrechung der Ansatzstetigkeit zur Folge hat. Aus den in der Arbeit aufgezeigten Unterschieden zwischen Aktivierern und Nicht-Aktivierern lassen sich daher nur bedingt Aussagen über die bilanzpolitischen Beweggründe von Unternehmen ableiten, die in den nachfolgenden Geschäftsjahren weiterhin eigene Entwicklungskosten aktivieren.

Da der Untersuchungszeitraum die Jahre 2010 bis 2013 umfasst, kann darüber hinaus nicht ausgeschlossen werden, dass das bilanzpolitische Verhalten der Unternehmen von den Nachwirkungen der Finanzmarktkrise oder der darauf folgenden Eurokrise beeinflusst wurde.

Eine gewisse Limitation ergibt sich auch in Bezug auf die Zusammensetzung der Kontrollgruppe. Wie erläutert wurde, umfasst die Kontrollgruppe ausschließlich Unternehmen, die in ihren Konzernlageberichten über F&E-Aktivitäten berichteten. Durch dieses Vorgehen sollte vermieden werden, dass Unternehmen in die Kontrollgruppe aufgenommen wurden, die keine F&E-Kosten hatten und demzufolge auch kein Wahlrecht zur Aktivierung besaßen. Wenngleich auf diese Weise die Wahrscheinlichkeit erheblich gesteigert wurde, kann dennoch nicht vollumfänglich sichergestellt werden, dass sämtliche Unternehmen der Kontrollgruppe die Möglichkeit zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts hatten. Möglicherweise standen einzelne Unternehmen – auch wenn sie über F&E-Aktivitäten verfügten – überhaupt nicht vor der Entscheidung, das Aktivierungswahlrecht auszuüben, da z. B. ihr Kostenrechnungssystem keine verlässliche Kostenzurechnung auf die Entwicklungsprojekte ermöglicht hätte. Daneben wäre es denkbar, dass sich in der Kontrollgruppe Unternehmen befinden, die sich zunächst für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden hatten, letztendlich jedoch die Aktivierung nicht durchführten, da ihr Abschlussprüfer die Aktivierungskriterien als nicht erfüllt ansah.

Des Weiteren ist darauf hinzuweisen, dass in Bezug auf die Messung des F&E-Erfolgs der Unternehmen gewisse Aussagegrenzen bestehen. Wie bereits erläutert, gestaltete sich die Messung anhand der angemeldeten Anzahl an Patenten schwierig, da in der Arbeit Konzernabschlüsse untersucht wurden und folglich sämtliche Tochterunternehmen bei der Durchsuchung der Patenanmeldungen berücksichtigt werden mussten. Aufgrund der deswegen gewählten vereinfachten Messmethode – Konzerne mit über zehn angemeldeten Patenten gelten als erfolgreich im F&E-Bereich – konnte nicht das Ausmaß bzw. eine Abstufung des F&E-Erfolgs der Unternehmen erfasst werden. Tiefer gehende Aussagen zum Einfluss des F&E-Erfolgs auf die Entscheidung zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten

ten können daher nicht getroffen werden. Schließlich muss berücksichtigt werden, dass die Messung des F&E-Erfolgs anhand der Anzahl der angemeldeten Patente grundsätzlich mit gewissen Einschränkungen verbunden ist. Zum einen lässt sich von der Anzahl angemeldeter Patente nicht zwingend auf die Qualität der F&E-Aktivitäten schließen. Zum anderen lässt sich nicht ausschließen, dass in der Stichprobe Unternehmen enthalten sind, die sich bewusst gegen eine Patentanmeldung entschieden haben, obwohl sie über eine erfolgreiche F&E-Tätigkeit verfügen. Gründe hierfür könnten z. B. sein, dass sie die mit der Anmeldung verbundenen Aufwendungen vermeiden oder die aktuellen Schwerpunkte ihrer F&E-Tätigkeit möglichst lange geheim halten wollen.

7 Zusammenfassung und Ausblick

Ausgangspunkt für die vorliegende theoretische und empirische Untersuchung war die Entscheidung des deutschen Gesetzgebers, mit dem BilMoG im Jahr 2009 das bisherige Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens aufzuheben und stattdessen ein Aktivierungswahlrecht im handelsrechtlichen Jahres- und Konzernabschluss einzuführen. Gleichzeitig hat der Gesetzgeber aber für eine Reihe dieser Vermögensgegenstände ein explizites Aktivierungsverbot normiert, sodass im Ergebnis als Anwendungsbereich der Neuregelung ausschließlich das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten verbleibt. Mit der Neuregelung wollte der Gesetzgeber die immateriellen Werte aufgrund ihrer gestiegenen Bedeutung im Wirtschaftsleben stärker als bisher in den Fokus der Abschlussadressaten rücken, um so die Informationsfunktion der HGB-Abschlüsse, nicht zuletzt auch im Vergleich zu den IFRS-Abschlüssen, zu stärken. Offen ist jedoch, ob die Unternehmen mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts tatsächlich im Interesse der Informationsfunktion beabsichtigen, den Abschlussadressaten eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren, oder ob sie ihren Informationsvorsprung für eine opportunistische Bilanzpolitik nutzen. Deshalb drängt sich die Frage auf, weshalb Unternehmen eigene Entwicklungskosten aktivieren. Diese Frage wurde für die Konzernabschlüsse von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen bislang noch nicht untersucht, obwohl dem Konzernabschluss als Informationsinstrument im Vergleich zum Jahresabschluss eine größere Bedeutung zukommt und daher die Entschlüsselung der Beweggründe für die Ausübung des Wahlrechts gerade im Konzernabschluss von besonderer Relevanz ist. Die zentrale Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit lautete daher:

Aus welchen Beweggründen und mit welcher bilanzpolitischen Intention entscheiden sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss?

Ergänzend hierzu wurden sechs weitere Forschungsfragen¹⁴²⁵ untersucht, auf die in der nachfolgenden Zusammenfassung ebenfalls Bezug genommen wird.

Um das Entscheidungsverhalten der Abschlussersteller hinsichtlich der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten theoretisch zu fundieren, wurden in Kapitel 2 mit der Prinzipal-Agenten-Theorie und der Verhaltensökonomik zwei unterschiedliche Erklärungsansätze aufgezeigt. Im Rahmen der agency-theoretischen Ausführungen konnte verdeutlicht werden, dass für die vorliegende Untersuchung insbesondere die Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen zwischen Anteilseignern und Gläubigern sowie zwischen Unternehmensmanagement und Anteilseignern von besonderer Bedeutung sind. In diesem Zusammenhang wurde u. a. herausgearbeitet, dass Bilanzierungswahlrechte und Ermessensspielräume von den Abschlusserstellern einerseits als Signaling-Instrument zum Abbau von Informationsasymmetrien genutzt werden können, um so die Abschlussadressaten bestmöglich über die aktuelle und zukünftige Unternehmenslage zu informieren. Wie weiter aufgezeigt wurde, kön-

¹⁴²⁵ Siehe Kapitel 1.2.

nen die Abschlussersteller ihren Informationsvorsprung andererseits auch opportunistisch nutzen, indem sie die übermittelten Rechnungslegungsinformationen ausschließlich in ihrem Interesse beeinflussen. Im Anschluss daran wurde herausgearbeitet, dass die Wahl einer Bilanzierungsmethode auch verhaltenswissenschaftlich begründet werden kann. Hierzu wurde auf die Prospect Theory und die Ankerheuristik zurückgegriffen. Dabei konnte u. a. gezeigt werden, dass sich mit diesen Ansätzen die Existenz von Ergebniszielgrößen theoretisch begründen lässt und dass die Abschlussadressaten bewusst oder unbewusst häufig das Vorjahresergebnis als Referenzwert (Anker) heranziehen.

Kapitel 3 setzte sich konkret mit den für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen relevanten externen Rechnungslegungsvorschriften und bilanzpolitischen Themenstellungen auseinander. Zunächst wurde aufgezeigt, welche Unternehmen zur Konzernrechnungslegung verpflichtet sind und dass die überwiegende Anzahl der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen ihren Konzernabschluss weiterhin nach den Vorschriften des HGB – und nicht nach denen der IFRS – aufstellt. Anschließend wurden die unterschiedlichen Funktionen des Jahres- und des Konzernabschlusses einander gegenübergestellt und herausgearbeitet, dass der Konzernabschluss als Informationsinstrument für die Abschlussadressaten im Vergleich zum Jahresabschluss einen deutlich höheren Stellenwert auch bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen einnimmt, weshalb ihn z. B. Kreditinstitute bei der Bonitätsanalyse dem Jahresabschluss vorziehen. In diesem Zusammenhang wurde auch auf den zentralen Zielkonflikt zwischen Relevanz und Verlässlichkeit von Abschlussinformationen eingegangen. Dabei konnte vor allem verdeutlicht werden, dass die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten übermittelten Informationen nur dann für die Abschlussadressaten entscheidungsnützlich sind, wenn die Informationen hinreichend verlässlich sind. Anschließend widmete sich Kapitel 3 ausführlich bilanzpolitischen Themenstellungen, insbesondere aus dem Blickwinkel der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen. Unter Abwägung nationaler und internationaler Definitionen wurde zunächst der Begriff Bilanzpolitik definiert. Dabei wurde auch auf die unterschiedlichen Intentionen bilanzpolitischer Maßnahmen eingegangen und die Bezeichnung opportunistische Bilanzpolitik konkretisiert. Danach wurden die unterschiedlichen Informationsbedürfnisse insbesondere der Adressaten von nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgezeigt, um darauf aufbauend die Ziele und Zielkonflikte der Bilanzpolitik der Abschlussersteller herauszuarbeiten. Dabei konnte verdeutlicht werden, dass die Beeinflussung des Entscheidungsverhaltens von Kreditinstituten für die in der Arbeit untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen ein besonders wichtiges bilanzpolitisches Ziel darstellt. Im Anschluss daran wurden unterschiedliche Wirkungsrichtungen bilanzpolitischer Maßnahmen erläutert. In diesem Zusammenhang konnte anhand von Ergebnissen bisheriger empirischer Untersuchungen gezeigt werden, aus welchen bilanzpolitischen Beweggründen sich Unternehmen im Allgemeinen für eine bestimmte Wirkungsrichtung entscheiden. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse gingen auch in die Herleitung der Hypothesen der eigenen empirischen Untersuchung in Kapitel 6 ein. Nach einer Systematisierung der bilanzpolitischen Maßnahmen wurden abschließend Kriterien zur Auswahl geeigneter bilanzpolitischer Maßnahmen vorgestellt, um anhand dieser die Zweckmäßigkeit der Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten zu beurteilen.

Gegenstand von Kapitel 4 war vor allem die Forschungsfrage 1 zum Inhalt und Umfang der bilanzpolitischen Spielräume, die mit dem neu geschaffenen Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten einhergehen. Dabei konnte gezeigt werden, dass sich die bilanzpolitischen Spielräume nicht nur aus dem eigentlichen gesetzlichen Wahlrecht, sondern vor allem aus einer Reihe faktischer Wahlrechte und Ermessensspielräume ergeben. So besteht z. B. aufgrund unterschiedlicher Rechtsauffassungen im Jahr der Erst-Aktivierung ein faktisches Wahlrecht, als Herstellungskosten entweder die Kosten ab dem Zeitpunkt der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen oder für die gesamte laufende Periode zu aktivieren. Die weitaus größten bilanzpolitischen Spielräume eröffnen sich aber aus den Ermessensspielräumen beim Nachweis der Kriterien der abstrakten und insbesondere der konkreten Aktivierungsfähigkeit. Dabei konnten insgesamt zehn Kriterien herausgearbeitet werden – wie etwa die technische Realisierbarkeit oder die verlässliche Kostenzurechnung –, die erfüllt sein müssen, um die konkrete Aktivierungsfähigkeit zu belegen. Hiermit verbunden sind umfangreiche Ermessensspielräume, sodass in der Tat von einer „gewissen Entobjektivierung“¹⁴²⁶ gesprochen werden kann. In Bezug auf die Forschungsfrage 6 ist zusammenfassend zu konstatieren, dass die neue Rechtsnorm zwar im Hinblick auf die Aktivierungskriterien eine Annäherung an die IFRS beinhaltet, aus normativer Sicht damit aber nicht zwingend eine Verbesserung des Informationsniveaus einhergeht.

In Kapitel 5 erfolgte eine umfassende Darstellung mit kritischer Würdigung des nationalen und internationalen Stands der empirischen Forschung zur Bilanzierung eigener F&E-Kosten, um damit auch die bestehende Forschungslücke zu konkretisieren und den Bedarf für die eigene empirische Untersuchung zu verdeutlichen. Hierzu wurden bisher vorliegende empirische Untersuchungen zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten vorgestellt und dahingehend ausgewertet, inwieweit sie eher für eine opportunistische Bilanzpolitik der Unternehmen oder für eine Bilanzpolitik im Sinne eines Signaling sprechen. Daraus konnten erste Rückschlüsse hinsichtlich der Beweggründe für eine Aktivierung eigener F&E-Kosten gewonnen und der erste Teil von Forschungsfrage 2 beantwortet werden. Die Studienergebnisse flossen auch in die Herleitung der Hypothesen der eigenen empirischen Untersuchung in Kapitel 6 ein.

Die untersuchten Studien zu den Determinanten der Aktivierung eigener F&E-Kosten wurden nach Ländern und Rechnungslegungsvorschriften unterteilt. Zunächst wurden Studien, welche die Jahresabschlüsse nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland zum Gegenstand hatten, ausgewertet. Aus den Studienergebnissen ergeben sich einerseits mehrere Determinanten, die darauf hinweisen, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten als Instrument für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird. Andererseits zeigen die Studien aber auch einige Determinanten auf, die eher dafür sprechen, dass die Abschlussersteller das Aktivierungswahlrecht ausüben, um den Abschlussadressaten eine erfolversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Aus der anschließenden Auswertung von Studien, die sich mit IFRS-Konzernabschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich beschäftigten, geht hervor, dass die untersuchten Unternehmen häufig eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgen. So zeigen die meisten dieser Studien,

¹⁴²⁶ HERZIG (2008), S. 5.

dass die höher verschuldeten und weniger profitablen Unternehmen eher eigene Entwicklungskosten aktivieren. Außerdem wird den vorgestellten Untersuchungsergebnissen zufolge die Aktivierung eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss als Instrument zur Erreichung von Ergebniszielgrößen genutzt. Somit ist nicht erkennbar, dass sich bei einer Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten – entsprechend den IFRS – für die Unternehmen wesentlich weniger Spielräume für eine opportunistische Bilanzpolitik eröffnen bzw. die Spielräume weniger häufig opportunistisch genutzt werden als bei einem Aktivierungswahlrecht, wie es nach dem HGB seit dem BilMoG besteht.

Für den französischen Raum kommen die Studien eindeutig zu dem Ergebnis, dass das im Untersuchungszeitraum für kapitalmarktorientierte Unternehmen bestehende Wahlrecht zur Aktivierung eigener F&E-Kosten gezielt genutzt wird, um Bilanzpolitik in opportunistischem Sinne zu betreiben. Die Analyse der Untersuchungen von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Großbritannien, die im Untersuchungszeitraum auch ein Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten besaßen, ergibt ebenfalls, dass einige Unternehmen dieses für opportunistische Bilanzpolitik nutzen, wenngleich die Ergebnisse weniger eindeutig ausfallen. Für US-amerikanische Unternehmen, die bis 1974 ein Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten hatten, sowie für US-amerikanische Unternehmen der Branche Softwareentwicklung mit einer Aktivierungspflicht, zeigt die Auswertung der Studienergebnisse, dass die untersuchten kapitalmarktorientierten Unternehmen ebenfalls eher aufgrund opportunistischer bilanzpolitischer Beweggründe eigene F&E-Kosten aktivieren. Die ausgewerteten Untersuchungen von kapitalmarktorientierten australischen und kanadischen Unternehmen, für die im Untersuchungszeitraum jeweils eine Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten bestand, liefern insgesamt gemischte Ergebnisse hinsichtlich der Beweggründe für eine Aktivierung. Dagegen zeigen die Ergebnisse der Untersuchungen von kapitalmarktorientierten italienischen Unternehmen relativ deutlich, dass das im Untersuchungszeitraum bestehende Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten und die damit verbundenen Ermessensspielräume gezielt für opportunistische Bilanzpolitik genutzt werden. Mit Blick auf die Beantwortung des ersten Teils von Forschungsfrage 2 kann somit festgehalten werden, dass die Aktivierung eigener F&E-Kosten von den Unternehmen offensichtlich häufig für eine opportunistische Bilanzpolitik genutzt wird – unabhängig davon, ob eine Aktivierungspflicht oder ein Aktivierungswahlrecht besteht.

Zur Beantwortung des zweiten Teils von Forschungsfrage 2 nach der Relevanz und der Verlässlichkeit aktivierter eigener F&E-Kosten wurden in Kapitel 5 anschließend solche Studien vorgestellt und diskutiert, die sich damit beschäftigten, inwieweit aktivierte eigene F&E-Kosten für die Abschlussadressaten entscheidungsnützlich sind. Die vorgestellten Studien für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland zeigen, dass mittels aktivierter eigener Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss wertrelevante Informationen übermittelt werden. Die Kapitalmarktteilnehmer sind den Studienergebnissen zufolge außerdem fähig, opportunistische Bilanzpolitik zu erkennen. Entsprechend diesen Ergebnissen wäre die Einführung einer Möglichkeit zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten, wie sie im Rahmen des BilMoG erfolgte, eher zu befürworten.

Im Gegensatz dazu zeigen die Studien, die französische Unternehmen mit einem Aktivierungswahlrecht für eigene F&E-Kosten zum Gegenstand hatten, dass zwischen den aktivierten F&E-Kosten und den Aktienpreisen ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang besteht, was dafür spricht, dass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts vom Kapitalmarkt nicht positiv aufgenommen, sondern vielmehr als Hinweis auf eine opportunistische Bilanzpolitik gesehen wird. Dieses Ergebnis lässt sich somit als Argument gegen die Einführung eines Aktivierungswahlrechts für eigene Entwicklungskosten heranziehen. Die Studien für britische Unternehmen, die sowohl den Zeitraum vor der IFRS-Umstellung mit einem Aktivierungswahlrecht als auch den Zeitraum nach der IFRS-Umstellung mit einer Aktivierungspflicht für eigene Entwicklungskosten untersuchten, können mehrheitlich die Wertrelevanz aktivierter eigener Entwicklungskosten belegen. Ein Aktivierungswahlrecht für eigene Entwicklungskosten wäre diesen Untersuchungsergebnissen zufolge also einem strikten Aktivierungsverbot, wie es im HGB vor der BilMoG-Umstellung bestand, im Hinblick auf die Wertrelevanz vorzuziehen. Die vorgestellten Studien für US-amerikanische Unternehmen auf Basis des seit 1975 nach US-GAAP bestehenden grundsätzlichen Aktivierungsverbots eigener F&E-Kosten mit bestimmten Ausnahmen, z. B. der Aktivierungspflicht für eigene Softwareentwicklungen, belegen ausnahmslos die Wertrelevanz aktivierter eigener F&E-Kosten. Zu denselben Ergebnissen kommen die Studien für Australien und Kanada, ausgehend von einer Aktivierungspflicht für eigene F&E-Kosten. Die Studienergebnisse aus diesen Ländern sprechen also eher für die im Rahmen des BilMoG erfolgte Aufhebung des Aktivierungsverbots. Bezüglich des zweiten Teils von Forschungsfrage 2 kann somit zusammenfassend festgehalten werden, dass die Untersuchungsergebnisse zwar nicht einheitlich sind, jedoch der Mehrheit der Studien zufolge den Adressaten von Abschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen durch die Aktivierung eigener F&E-Kosten wertrelevante Informationen übermittelt werden.

Zur Beurteilung der Entscheidungsnützlichkeit aktivierter eigener Entwicklungskosten wurden in Kapitel 5 ergänzend Studien analysiert, in denen Kreditinstitute sowie sonstige Interessengruppen, aber auch Unternehmen befragt wurden, wie sie einer Möglichkeit zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten gegenüberstehen. Aus den Ergebnissen kann vor allem abgeleitet werden, dass Kreditinstitute Zweifel an der Verlässlichkeit der aktivierten Beträge haben und für ihre Informationszwecke das Aktivierungswahlrecht als Instrumentarium eher ablehnen. Die Ausführungen zum aktuellen Forschungsstand in Kapitel 5 wurden schließlich abgerundet durch die Vorstellung und Auswertung von Studien zur Häufigkeit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts in HGB-Abschlüssen. Die Auswertung konnte zeigen, dass die Unternehmen im Jahr der BilMoG-Umstellung nur selten von dem Aktivierungswahlrecht eigener Entwicklungskosten Gebrauch machten. Inwieweit dies auch noch in den Folgejahren der Fall war und wie sich die Anzahl der Aktivierer entwickelte, war dann u. a. Gegenstand der eigenen empirischen Untersuchung in Kapitel 6.

Um die zentrale Forschungsfrage zu beantworten, wurde in Kapitel 6 empirisch untersucht, aus welchen Beweggründen und mit welcher bilanzpolitischen Intention sich nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten im HGB-Konzernabschluss entscheiden. Auf der Grundlage der in Kapitel 2 erläuterten Prinzipal-Agenten-Theorie und der verhal-

tenswissenschaftlichen Erklärungsansätze sowie basierend auf den in Kapitel 5 erläuterten bisherigen empirischen Studienergebnissen erfolgte zunächst die Herleitung von zehn Hypothesen. Darauf aufbauend wurden die abhängige Variable und die unabhängigen Variablen definiert. Anschließend wurde begründet, weshalb die logistische Regressionsanalyse das geeignete Analyseverfahren für die Untersuchung darstellt und weshalb eine Case-Control Study mit einem Choice-based Sampling als Studiendesign gewählt wurde. Die Gesamtstichprobe setzte sich aus den beiden Teilstichproben A und B zusammen. In die Teilstichprobe A wurden sämtliche Unternehmen einbezogen, die in den Jahren 2010 bis 2013 erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktivierten, sodass es sich quasi um eine Vollerhebung aller Erst-Aktivierer handelte. Die Ziehung der zweiten Teilstichprobe B, d. h. der Kontrollgruppe, erfolgte dagegen mittels einer schrittweisen Zufallsauswahl an Konzernabschlüssen von Unternehmen, die sich im Untersuchungszeitraum gegen eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entschieden hatten. Hierbei konnte durch eine händische Auswertung der F&E-Berichterstattung in den Konzernlageberichten vermieden werden, dass Unternehmen in die Kontrollgruppe aufgenommen wurden, die keine F&E-Kosten hatten und folglich per se von dem Wahlrecht keinen Gebrauch machen konnten. Die Gesamtstichprobe umfasste 370 Konzernabschlüsse, von denen 182 von Aktivierern und 188 von Nicht-Aktivierern erstellt wurden.

Zur Beantwortung der Forschungsfrage 3 wurde zunächst analysiert, wie häufig das neu geschaffene Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten von den nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen im Konzernabschluss ausgeübt wurde und wie sich diese Anzahl in den ersten Jahren nach der Einführung des Wahlrechts entwickelte. Die Untersuchungsergebnisse belegen, dass das Aktivierungswahlrecht nur relativ selten ausgeübt wird und dass die Anzahl an Erst-Aktivierern in den Jahren 2010 bis 2013 stetig zurückging. Damit konnte erstmals gezeigt werden, wie sich die Anzahl an Aktivierern nach der BilMoG-Einführung entwickelte. Demnach wurde das Aktivierungswahlrecht von den Unternehmen nicht nur im Jahr der BilMoG-Umstellung, sondern auch in den ersten Folgejahren in HGB-Konzernabschlüssen nur sehr zurückhaltend angenommen. Auch im Vergleich zu IFRS-Konzernabschlüssen ist der Anteil an Aktivierern äußerst gering. Bezugnehmend auf die Forschungsfrage 6 ist also zu konstatieren, dass die vom Gesetzgeber mit der Einführung des Aktivierungswahlrechts angestrebte Annäherung der HGB-Abschlüsse an die IFRS-Abschlüsse in der Bilanzierungspraxis nur in geringem Umfang erfolgt ist. Hierdurch wird auch ein Vergleich der HGB- mit den IFRS-Abschlüssen deutlich erschwert.

Nach der Durchführung uni- und bivariater Analyseverfahren sowie der Prüfung der Modellprämissen erfolgten schließlich die logistischen Regressionsanalysen, um die zentrale Forschungsfrage zu beantworten. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienten außerdem zur Beantwortung der Forschungsfrage 4 nach den Schlussfolgerungen für die Bilanzanalyse. Den Ergebnissen hinsichtlich der Güte des geschätzten Hauptmodells kann entnommen werden, dass das Modell eine gute bis sehr gute Anpassung an die zugrunde liegenden Daten aufweist. Aus den Ergebnissen hinsichtlich der Parameterschätzung für die unabhängigen Variablen geht hervor, dass die Mehrheit der zehn aufgestellten Hypothesen bestätigt werden kann. Nachfolgend sind die wesentlichen Ergebnisse in Bezug auf die

Beweggründe und die bilanzpolitische Intention der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen in der Reihenfolge der Hypothesen zusammengefasst:

- (1) Die empirische Untersuchung konnte nachweisen, dass sich Unternehmen mit einer schwächeren Finanzlage eher für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Wie in der Arbeit begründet wurde, könnten diese Unternehmen mit der Wahlrechtsausübung vor allem beabsichtigen, einen Covenant-Bruch zu vermeiden oder die Kreditkonditionen zu verbessern. Die Bestätigung der Hypothese spricht für eine opportunistische Bilanzpolitik der Aktivierer, d. h. dass die Unternehmen ihren Informationsvorsprung nutzen und mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts beabsichtigen oder zumindest in Kauf nehmen, die Abschlussadressaten – insbesondere Kreditinstitute – zu benachteiligen.
- (2) Nicht belegt werden konnte hingegen, dass das Ausmaß der Involvierung der Anteilseigner in das Unternehmensmanagement einen Einfluss auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten hat. Dies könnte auf die bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen i. d. R. weniger stark ausgeprägten Informationsasymmetrien zwischen Anteilseignern und Unternehmensmanagement zurückzuführen sein.
- (3) Die Studie zeigte, dass sich Unternehmen bei einem geplanten Unternehmensverkauf eher für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Wie in der Arbeit herausgearbeitet wurde, liegt die Vermutung nahe, dass die Unternehmen mit der Wahlrechtsausübung die im Konzernabschluss ausgewiesene Finanz- und Ertragslage besser darzustellen versuchen, um einen höheren Verkaufspreis zu erzielen.
- (4) Des Weiteren konnte belegt werden, dass sich Unternehmen mit einer schlechteren Ertragslage eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Damit soll wohl eine schwache Ertragslage kaschiert werden, um mögliche negative Konsequenzen der Abschlussadressaten, insbesondere der Kreditinstitute und Anteilseigner, zu vermeiden. Im Umkehrschluss sehen Unternehmen mit einer positiven Ertragslage kaum einen Vorteil in der Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Da die Wahlrechtsausübung also zu einer Benachteiligung der Abschlussadressaten führt – sofern diese die bilanzpolitische Intention des Abschlusserstellers nicht erkennen –, lässt sich daraus schließen, dass mit der Wahlrechtsausübung von den Unternehmen eher eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird.
- (5) Ergänzend dazu wurde nachgewiesen, dass auch die Veränderung der Ertragslage im Vergleich zum Vorjahr das bilanzielle Verhalten hinsichtlich der Bilanzierung eigener Entwicklungskosten beeinflusst. Je schlechter sich das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr entwickelt, desto eher entscheiden sich die Unternehmen für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts. Offenbar wird das Wahlrecht gezielt als Instrument zur Ergebnisglättung genutzt. Der Beweggrund hierfür dürfte darin bestehen, die mit einem Ergebnismrückgang meist verbundene negative Beurteilung durch die Abschlussadressaten so weit wie möglich abzuschwächen. Wenngleich Ergeb-

nisglättung im Allgemeinen nicht zwingend mit opportunistischer Bilanzpolitik in Verbindung stehen muss, ist das Untersuchungsergebnis insgesamt eher als Hinweis darauf zu sehen, dass die Abschlussersteller mit der Wahlrechtsausübung eine Benachteiligung der Abschlussadressaten beabsichtigen oder zumindest in Kauf nehmen.

- (6) Ein überraschendes Ergebnis lieferte die Untersuchung im Hinblick auf die Frage, inwieweit der bisherige Erfolg eines Unternehmens im F&E-Bereich Einfluss auf die Bilanzierung eigener Entwicklungskosten hat. Die Studie zeigte, dass Unternehmen, die über eine erfolgreiche F&E-Tätigkeit verfügen, sich eher gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten erfolgt also vorzugsweise von Unternehmen mit bisher geringem F&E-Erfolg. Dieses Ergebnis widerlegt die Vermutung, dass Unternehmen mit der Wahlrechtsausübung beabsichtigen, den Adressaten eine erfolgversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Außerdem spricht das Ergebnis nicht dafür, dass – wie vom Gesetzgeber angestrebt – gerade innovative Unternehmen das Aktivierungswahlrecht nutzen.
- (7) Die Untersuchung konnte zunächst nicht belegen, dass das Unternehmenswachstum einen positiven Einfluss auf die Aktivierungsentscheidung der Unternehmen hat. Dieser Zusammenhang konnte jedoch im Rahmen der Sensitivitätsanalysen bestätigt werden, als ein Regressionsmodell gerechnet wurde, in das sechs als Ausreißer identifizierte Unternehmen nicht einbezogen wurden. Wenngleich dieses Ergebnis vorsichtig zu interpretieren ist, spricht es dafür, dass sich Unternehmen mit einem stärkeren Unternehmenswachstum eher für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden. Dies könnte damit zusammenhängen, dass stark wachsende Unternehmen häufig sehr volatile Ergebnisse aufweisen, was sich nachteilig auf die Kapitalbeschaffung und die Kreditkonditionen auswirken kann. Da das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten als Instrument zur Ergebnisglättung genutzt werden kann, könnte es gerade für wachstumsstarke Unternehmen besonders von Vorteil sein, eigene Entwicklungskosten zu aktivieren.
- (8) Wie in der Studie außerdem gezeigt wurde, entscheiden sich jüngere Unternehmen eher für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass jüngere Unternehmen häufig eine geringe Eigenkapitalausstattung aufweisen, weshalb es für sie besonders vorteilhaft sein kann, mittels erstmaliger Ausübung des Wahlrechts die Aufwandsbelastung zunächst zu mindern, um so die im Konzernabschluss dargestellte Finanz- und Ertragslage zu verbessern. Wie in der Arbeit weiter erläutert wurde, könnten außerdem gerade jüngere und stark aufstrebende Unternehmen ein Interesse daran haben, neuen Investoren durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts eine hohe Innovationskraft sowie eine erfolgversprechende Entwicklungstätigkeit zu signalisieren. Entsprechend der Zielsetzung des Gesetzgebers wird also in der Praxis das neu eingeführte Wahlrecht tatsächlich eher von Unternehmen angenommen, die am Beginn ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehen.

- (9) Des Weiteren konnte die empirische Untersuchung belegen, dass sich Unternehmen, für die immaterielle Vermögensgegenstände eine größere Bedeutsamkeit haben, eher für die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden. Wie in der Arbeit begründet wurde, könnte dies damit zusammenhängen, dass diese Unternehmen im Vergleich zu anderen auch in größerem Umfang über aktivierungsfähige eigene Entwicklungskosten verfügen sowie generell häufiger Entwicklungsprojekte durchführen. Damit wäre die mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten erzielte Verteilung der Aufwandsbelastung auf die Nutzungsdauer der fertiggestellten Entwicklungsprojekte für diese Unternehmen besonders vorteilhaft. Daneben dürften die mit einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten stets verbundenen zusätzlichen Kosten für diese Unternehmen im Vergleich zu anderen Unternehmen geringer ausfallen. Außerdem könnten deren Abschlussadressaten ein stärkeres Interesse an Informationen über die F&E-Tätigkeit der Unternehmen haben, sodass die Ausübung des Aktivierungswahlrechts von diesen Unternehmen bevorzugt als Instrument genutzt wird, um das Vorhandensein erfolgversprechender F&E-Projekte zu signalisieren.
- (10) Nicht nachgewiesen werden konnte, dass die Unternehmensgröße einen Einfluss auf die Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten hat. Dies könnte damit zusammenhängen, dass die meisten der untersuchten nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen wohl einerseits nicht groß genug sind, dass politische Kosten die Entscheidung über die Wahlrechtsausübung negativ beeinflussen könnten, und andererseits sind vermutlich nur wenige der betrachteten konzernabschlusspflichtigen Unternehmen so klein, dass sie sich wegen der mit dem Nachweis der Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen verbundenen Kostenbelastungen gegen die Ausübung des Aktivierungswahlrechts entscheiden.

Ergänzend wurde untersucht, wie stark die nachgewiesenen Determinanten die Entscheidung zur erstmaligen Ausübung des Aktivierungswahlrechts jeweils einzeln beeinflussen. Die diesbezüglichen Untersuchungsergebnisse belegen, dass von der aktuellen Ertragslage und der Bedeutsamkeit immaterieller Vermögensgegenstände der stärkste Einfluss auf die Entscheidung zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts eigener Entwicklungskosten ausgeht.

Im Rahmen der anschließenden Sensitivitätsanalysen wurden zwölf weitere Regressionsmodelle gerechnet, um die Robustheit des Hauptmodells zu überprüfen und zu bewerten. Hierbei erfolgte u. a. die Aufnahme weiterer Variablen in die Regressionsmodelle, um die Finanzlage oder die Unternehmensgröße auf alternative Weise zu erfassen. Die durchgeführten Analysen konnten die Ergebnisse des Hauptmodells bestätigen, was als Beleg für dessen Robustheit zu sehen ist. Lediglich in einem Regressionsmodell, in das sechs als Ausreißer identifizierte Unternehmen nicht einbezogen wurden, war auch der Einfluss des Unternehmenswachstums – im Gegensatz zum Hauptmodell – statistisch signifikant.

Die Zielsetzung der anschließenden ergänzenden Untersuchung der Teilstichprobe A (Aktivierer) bestand zum einen darin, weitere Erkenntnisse hinsichtlich der bilanzpolitischen Intention der Abschluss-

ersteller und der Schlussfolgerungen für die Bilanzanalyse zu erlangen. Zum anderen erfolgte eine Analyse der Auswirkungen einer erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten auf die im Konzernabschluss dargestellte Unternehmenslage, um die Forschungsfrage 5 nach dem bilanzpolitischen Potenzial der Neuregelung beantworten zu können. Die Untersuchung zeigte zunächst, dass rd. ein Drittel der Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, der gesetzlichen Pflicht zur Angabe der im Geschäftsjahr insgesamt angefallenen F&E-Kosten im Anhang nicht nachkommt. Damit ist bezogen auf Forschungsfrage 6 festzuhalten, dass die vom Gesetzgeber mit der Angabepflicht beabsichtigte Steigerung der Informationsfunktion von HGB-Abschlüssen in der Praxis durch das Bilanzierungsverhalten der Unternehmen konterkariert wird. Die logische Schlussfolgerung aus dieser Erkenntnis ist, dass offensichtlich viele der Aktivierer nicht daran interessiert sind, ihren Adressaten zusätzliche quantitative Informationen über den gesamten Umfang der F&E-Aktivitäten zu übermitteln. Die mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts verfolgte bilanzpolitische Intention dieser Unternehmen dürfte daher kaum darin bestehen, ihren Adressaten eine erfolgsversprechende F&E-Tätigkeit zu signalisieren. Die tatsächlichen Beweggründe für die erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten stehen offenbar vielmehr in Zusammenhang mit einer opportunistischen Bilanzpolitik. Diese Schlussfolgerung steht im Einklang mit den im Hauptteil der empirischen Untersuchung gewonnenen Erkenntnissen.

Die anschließende Analyse der Auswirkungen einer erstmaligen Aktivierung auf die dargestellte Unternehmenslage zeigte vor allem, dass das in der Konzern-GuV ausgewiesene Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit durch die erstmalige Ausübung des Aktivierungswahlrechts häufig in erheblichem Umfang beeinflusst wird. Mit Blick auf die Forschungsfrage 5 lässt sich somit festhalten, dass das Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten für die Unternehmen ein Instrument mit hohem bilanzpolitischem Potenzial darstellt. Diese Erkenntnis wurde durch eine nachfolgende Untersuchung bekräftigt, in der analysiert wurde, ob das Aktivierungswahlrecht auch als Instrument zur Erreichung von Ergebniszielgrößen genutzt wird. Hierbei konnte nachgewiesen werden, dass 19 der 182 Unternehmen nur aufgrund der Entscheidung zur erstmaligen Aktivierung eigener Entwicklungskosten einen Ergebnisrückgang oder einen Verlustausweis abwenden konnten. Eine weitere Analyse konnte zudem belegen, dass gerade diese Unternehmen im Vergleich zu den anderen Aktivierern außergewöhnlich hohe Beträge an eigenen Entwicklungskosten aktivierten. Dies ist als ein weiterer Beleg dafür anzusehen, dass mit der Ausübung des Aktivierungswahlrechts häufig eine opportunistische Bilanzpolitik verfolgt wird.

Insgesamt liefert die empirische Untersuchung in Kapitel 6 auch zahlreiche Erkenntnisse zur Beantwortung von Forschungsfrage 4 nach den Schlussfolgerungen für die Bilanzanalyse. Wie aus den Ergebnissen der Arbeit hervorgeht, überwiegen bei der Ausübung des Aktivierungswahlrechts die Beweggründe, die für eine opportunistische Bilanzpolitik der Abschlussersteller sprechen. Das heißt, mit der Aktivierung eigener Entwicklungskosten wird häufig eine Benachteiligung der Abschlussadressaten beabsichtigt oder zumindest in Kauf genommen. Aufgrund der Untersuchungsergebnisse kann den Abschlussadressaten von Unternehmen, die eigene Entwicklungskosten aktivieren, daher emp-

fohlen werden, die Effekte der Ausübung des Aktivierungswahlrechts im Rahmen der Bilanzanalyse wieder rückgängig zu machen, um auf diese Weise ein objektiveres Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu erhalten, was zudem einen sachgerechten Vergleich der Unternehmen ermöglicht.

Die normativen und empirischen Erkenntnisse der vorliegenden Arbeit sprechen also insgesamt gegen das im Rahmen des BilMoG neu eingeführte Wahlrecht zur Aktivierung eigener Entwicklungskosten. Damit stellt sich die Frage, ob der deutsche Gesetzgeber *de lege ferenda* eine Aktivierungspflicht oder ein Aktivierungsverbot für eigene Entwicklungskosten einführen sollte. Da die aufgezeigten enormen Ermessensspielräume beim Nachweis der Aktivierungsvoraussetzungen und die damit verbundenen Spielräume für opportunistische Bilanzpolitik auch bei einer Aktivierungspflicht bestehen, wäre ein Zurück zum Rechtsstand vor BilMoG, also ein gesetzliches Aktivierungsverbot, die konsequente Schlussfolgerung. Der zunehmenden Bedeutung immaterieller Werte könnte durch eine Pflicht zur Offenlegung der F&E-Kosten – zumindest im Konzernabschluss – Rechnung getragen werden. Anstelle des bisherigen Aktivierungswahlrechts sollte also *de lege ferenda* ein Aktivierungsverbot für eigene Entwicklungskosten und eine verpflichtende Angabe der F&E-Kosten im Konzernanhang eingeführt werden. Dadurch würden die Abschlussadressaten einerseits ein objektiveres Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie andererseits einen vertieften Einblick in die F&E-Tätigkeit der Konzerne erhalten. Gleichzeitig könnten die Abschlussadressaten auf der Basis der offengelegten F&E-Kosten im Rahmen der Bilanzanalyse konzernübergreifend vergleichbare Kennzahlen, wie z. B. die F&E-Intensität, ermitteln.

Aus den in der Arbeit gewonnenen Erkenntnissen sowie den erläuterten Aussagegrenzen ergeben sich mehrere Fragestellungen, die in zukünftigen Forschungsbeiträgen untersucht werden könnten. Wie gezeigt wurde, verfügen Unternehmen, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, u. a. über eine relativ schwache Finanz- und Ertragslage und verzeichnen einen geringen Erfolg im F&E-Bereich. Daran anknüpfend könnte es ein vielversprechender Ansatz sein, die wirtschaftliche Entwicklung dieser Unternehmen über mehrere Geschäftsjahre nach der erstmaligen Wahlrechtsausübung zu untersuchen. Von Interesse wäre vor allem, ob sich ihre Finanz- und Ertragslage zunehmend verschlechtert oder sich eine Verbesserung der Unternehmenslage einstellt, da sich z. B. die Investitionen in die Forschung und Entwicklung als erfolgreich herausstellen.

Bei der Erläuterung der Aussagegrenzen der empirischen Untersuchung wurde darauf hingewiesen, dass sich die Beweggründe und die bilanzpolitische Intention der Abschlussersteller im Jahr der erstmaligen Wahlrechtsausübung von denen nachfolgender Geschäftsjahre unterscheiden können. Es ist daher die Aufgabe zukünftiger Forschungsarbeiten, zu untersuchen, inwieweit dies tatsächlich zutrifft. So könnte über mehrere Geschäftsjahre hinweg untersucht werden, inwieweit Unternehmen die jährlich neu aktivierten eigenen Entwicklungskosten bzw. die Abschreibung auf die aktivierten Entwicklungsprojekte bewusst gestalten, um ihr ausgewiesenes Ergebnis zu glätten oder um Ergebniszielgrößen zu erreichen. Eine solche mehrperiodige Untersuchung bietet darüber hinaus die Möglichkeit, erstmals Erkenntnisse darüber zu gewinnen, wie häufig diejenigen Unternehmen, die eigene Entwick-

lungskosten aktivieren, eine außerplanmäßige Abschreibung auf Entwicklungsprojekte vornehmen müssen. Schließlich ließe sich mittels einer Untersuchung von Aktivierern über mehrere Geschäftsjahre hinweg erheben, ob es auch Unternehmen gibt, die einen Wechsel der Bilanzierungsmethode zurück zur sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von eigenen Entwicklungskosten vollziehen. Falls dies der Fall ist, wäre vor allem von Interesse, wie eine solche Durchbrechung der Ansatzstetigkeit im Anhang begründet wird und welche Beweggründe hierfür ausschlaggebend sind.

Wie aus den Untersuchungsergebnissen der vorliegenden Arbeit hervorgeht, verfolgen die Unternehmen, die sich für eine erstmalige Aktivierung eigener Entwicklungskosten entscheiden, vorwiegend eine opportunistische Bilanzpolitik. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Reaktion die Wahlrechtsausübung bei den Konzernabschlussadressaten hervorruft. In nachfolgenden Untersuchungen könnten daher vor allem Kreditinstitute als wichtige Adressatengruppe nicht-kapitalmarkt-orientierter Unternehmen dahingehend befragt werden, wie sie aus bilanzanalytischer Sicht mit aktivierten eigenen Entwicklungskosten umgehen. Fraglich ist insbesondere, ob die Kreditinstitute eine strikte Verrechnung der aktivierten eigenen Entwicklungskosten mit dem Eigenkapital vornehmen oder sich die Wahlrechtsausübung zumindest in Einzelfällen positiv auf die Kreditvergabe auswirken kann. In diesem Zusammenhang könnte beispielsweise erhoben werden, ob eine ausführliche Erläuterung der Entwicklungsprojekte im Lagebericht oder im Rahmen von Bankengesprächen die Entscheidung der Kreditinstitute positiv beeinflusst.

Darüber hinaus könnte die Befragung von Abschlussprüfern einen vielversprechenden Ansatz darstellen, um weitergehende Erkenntnisse über die Behandlung eigener Entwicklungskosten zu erlangen. So könnte z. B. untersucht werden, inwieweit die Abschlussprüfer auf die aktivierten eigenen Entwicklungskosten bzw. auf die sich daraus ergebenden Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Prüfungsbericht eingehen oder wie die Aktivierungsvoraussetzungen im Einzelnen geprüft werden.

In der Arbeit wurde ausführlich herausgearbeitet, dass die aktuellen gesetzlichen Regelungen einen erheblichen bilanzpolitischen Spielraum bieten, der von den Unternehmen häufig opportunistisch ausgenutzt wird. Daher könnten sich nachfolgende Arbeiten auf dem Gebiet der normativen Rechnungslegungsforschung damit beschäftigen, wie die aktuelle gesetzliche Regelung verbessert werden könnte, um die Möglichkeiten für eine opportunistische Bilanzpolitik einzuschränken. Neben der vorgeschlagenen Einführung eines Aktivierungsverbots und einer generellen Anhangangabe der F&E-Kosten wäre ggf. als Ausnahmetatbestand eine Aktivierungspflicht in bestimmten Branchen, z. B. in der Softwarebranche, oder für bestimmte Technologien denkbar. Für diese Ausnahmen müssten dann aber konkrete, branchen- und technologiespezifische Aktivierungsvoraussetzungen definiert werden. Die Bestimmung solcher spezifischer Aktivierungsvoraussetzungen könnte für zukünftige Forschungsarbeiten eine weitere Aufgabe darstellen, die nicht zuletzt vor dem Hintergrund der mit der zunehmenden Digitalisierung verbundenen Entwicklung neuer Technologien von besonderer Relevanz ist.

Anhang

Anlagenverzeichnis

	Seite
Anlage 1 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 2	381
Anlage 2 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 3	382
Anlage 3 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 4	383
Anlage 4 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 5	384
Anlage 5 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 6	385
Anlage 6 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 7	386
Anlage 7 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 8	387
Anlage 8 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 9	388
Anlage 9 Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 10	389

Anlage 1: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 2

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
MAN_SH	H2	(+)	-0,344	0,709	0,213	n. s.
M_A	H3	(+)	1,713	5,546	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,107	0,899	< 0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,035	0,966	0,124	n. s.
RD_SUC	H6	(+)	-0,694	0,499	0,046	**
GROW	H7	(+)	0,009	1,009	0,215	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,007	0,993	0,011	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,221	1,247	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,088	0,916	0,484	n. s.
(Konstante)			(2,723)	(15,220)	(0,059)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 121,626 p-Wert = < 0,001		0,374	Chi-Quadrat = 12,377 p-Wert = 0,135		74,1 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 2: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 3

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,029	1,030	< 0,001	***
MAN_SH	H2	(+)	-0,265	0,768	0,328	n. s.
M_A	H3	(+)	1,842	6,307	0,002	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,092	0,912	< 0,001	***
RD_SUC	H6	(+)	-0,751	0,472	0,030	**
GROW	H7	(+)	0,011	1,011	0,101	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,007	0,993	0,016	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,231	1,260	< 0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,035	0,965	0,778	n. s.
(Konstante)			(-0,358)	(0,699)	(0,815)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 114,496 p-Wert = < 0,001		0,355	Chi-Quadrat = 15,720 p-Wert = 0,047		73,5 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 3: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 4

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,012	1,012	0,094	*
MAN_SH	H2	(+)	-0,403	0,668	0,145	n. s.
M_A	H3	(+)	1,566	4,790	0,007	***
EBT	H4	(-)	-0,108	0,898	< 0,001	***
RD_SUC	H6	(+)	-0,647	0,523	0,060	*
GROW	H7	(+)	0,006	1,006	0,327	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,007	0,993	0,011	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,213	1,237	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,069	0,934	0,584	n. s.
(Konstante)			(1,610)	(5,001)	(0,308)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 122,082 p-Wert = < 0,001		0,375	Chi-Quadrat = 8,037 p-Wert = 0,430		75,1 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 4: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 5

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,015	1,016	0,041	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,422	0,656	0,124	n. s.
M_A	H3	(+)	1,676	5,347	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,083	0,921	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,041	0,960	0,079	*
RD_SUC	H6	(+)	-0,743	0,476	0,034	**
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,008	***
ACQUINTA	H9	(+)	0,223	1,250	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,042	0,959	0,739	n. s.
(Konstante)			(1,277)	(3,585)	(0,425)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 124,213 p-Wert = < 0,001		0,380	Chi-Quadrat = 6,005 p-Wert = 0,647		73,8 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 5: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 6

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,017	0,028	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,371	0,690	0,178	n. s.
M_A	H3	(+)	1,704	5,493	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,083	0,920	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,047	0,954	0,047	**
GROW	H7	(+)	0,011	1,011	0,104	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,005	***
ACQUINTA	H9	(+)	0,214	1,239	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,118	0,889	0,333	n. s.
(Konstante)			(1,306)	(3,690)	(0,413)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 122,497 p-Wert = < 0,001		0,376	Chi-Quadrat = 9,726 p-Wert = 0,285		75,4 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 6: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 7

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,014	1,014	0,056	*
MAN_SH	H2	(+)	-0,307	0,735	0,249	n. s.
M_A	H3	(+)	1,619	5,048	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,088	0,916	< 0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,043	0,958	0,060	*
RD_SUC	H6	(+)	-0,581	0,559	0,024	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,149	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,005	***
ACQUINTA	H9	(+)	0,202	1,224	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,069	0,933	0,541	n. s.
(Konstante)			(1,184)	(3,268)	(0,419)	
IND		nicht berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 110,677 p-Wert = < 0,001		0,345	Chi-Quadrat = 11,332 p-Wert = 0,184		73,2 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 7: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 8

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,018	0,021	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,393	0,675	0,152	n. s.
M_A	H3	(+)	1,696	5,451	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,079	0,924	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,050	0,951	0,036	**
RD_SUC	H6	(+)	-0,706	0,494	0,045	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,156	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,007	0,993	0,014	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,219	1,244	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,053	0,949	0,671	n. s.
(Konstante)			(0,888)	(2,430)	(0,565)	
IND			berücksichtigt			
LEG_FORM			nicht berücksichtigt			
YEAR			berücksichtigt			
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 125,830 p-Wert = < 0,001		0,384	Chi-Quadrat = 9,655 p-Wert = 0,290		75,1 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 8: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 9

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,017	0,028	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,350	0,705	0,206	n. s.
M_A	H3	(+)	1,721	5,589	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,082	0,921	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,047	0,954	0,042	**
RD_SUC	H6	(+)	-0,666	0,514	0,055	*
GROW	H7	(+)	0,011	1,011	0,102	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,007	0,993	0,013	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,212	1,236	0,001	***
SIZE	H10	(+/-)	-0,074	0,929	0,550	n. s.
(Konstante)			(1,209)	(3,349)	(0,448)	
IND			berücksichtigt			
LEG_FORM			berücksichtigt			
YEAR			nicht berücksichtigt			
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 126,020 p-Wert = < 0,001		0,385	Chi-Quadrat = 5,268 p-Wert = 0,729		76,2 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE misst die logarithmierte (bereinigte) Bilanzsumme. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Anlage 9: Detaillierte Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse für das Modell 10

Variable	Hypothese	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Odds Ratio	p-Wert	Signifikanz
LEV	H1	(+)	0,017	1,017	0,025	**
MAN_SH	H2	(+)	-0,374	0,688	0,177	n. s.
M_A	H3	(+)	1,709	5,524	0,004	***
EBT	H4	(-)	-0,080	0,923	0,001	***
SMOOTH	H5	(-)	-0,051	0,951	0,034	**
RD_SUC	H6	(+)	-0,722	0,486	0,039	**
GROW	H7	(+)	0,010	1,010	0,151	n. s.
AGE	H8	(-)	-0,008	0,992	0,012	**
ACQUINTA	H9	(+)	0,220	1,245	0,001	***
SIZE_SALES	H10	(+/-)	-0,029	0,971	0,820	n. s.
(Konstante)			(0,820)	(2,270)	(0,615)	
IND		berücksichtigt				
LEG_FORM		berücksichtigt				
YEAR		berücksichtigt				
Beobachtungen			370			
Likelihood-Ratio		Nagelkerke-Pseudo-R ²	Hosmer-Lemeshow-Test		Richtig klassifiziert	
Chi-Quadrat = 126,342 p-Wert = < 0,001		0,386	Chi-Quadrat = 10,237 p-Wert = 0,249		75,9 %	
Abhängige Variable: DCR ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen erstmals eigene Entwicklungskosten im Konzernabschluss aktiviert, ansonsten 0. Unabhängige Variablen: LEV misst das Fremdkapital in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. MAN_SH ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmensmanagement keine Anteile am Unternehmen hält, ansonsten 0. M_A ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen verkauft wurde, ansonsten 0. EBT misst das (bereinigte) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Relation zur (bereinigten) Bilanzsumme. SMOOTH misst die Veränderung des (bereinigten) Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Vorjahresergebnis skaliert mit der Bilanzsumme des Vorjahrs. RD_SUC ist eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen mehr als zehn Patente angemeldet hat, ansonsten 0. GROW misst die relative Veränderung der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. AGE misst die Differenz zwischen dem Untersuchungs- und dem Gründungsjahr. ACQUINTA erfasst den Anteil des Bilanzpostens „Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten“ an der (bereinigten) Bilanzsumme. SIZE_SALES misst die logarithmierten Umsatzerlöse. IND, LEG_FORM und YEAR sind Kontrollvariablen für die Branche, die Rechtsform und das Geschäftsjahr.						
*** Signifikant auf 1%-Niveau = hoch signifikant		** Signifikant auf 5%-Niveau = signifikant	* Signifikant auf 10%-Niveau = schwach signifikant		n. s. = nicht signifikant	

Literaturverzeichnis

- ABARBANELL, JEFFERY/LEHAVY, REUVEN (2003): Can Stock Recommendations Predict Earnings Management and Analysts' Earnings Forecast Errors? In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 41, No. 1, S. 1–31.
- ABOODY, DAVID/LEV, BARUCH (1998): The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, No. 3, S. 161–191.
- ABUGHAZALEH, NASER M./AL-HARES, OSAMA M./ROBERTS, CLARE (2011): Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence. In: *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol. 22, No. 3, S. 165–204.
- ADLER, HANS/DÜRING, WALTHER/SCHMALTZ, KURT (ADS) (1995): *Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Kommentar*, bearbeitet von Forster, Karl-Heinz/Goerdeler, Reinhard/Lanfermann, Josef/Müller, Hans-Peter/Siepe, Günter/Stolberg, Klaus, Teilband 1, 6. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- ADLER, HANS/DÜRING, WALTHER/SCHMALTZ, KURT (ADS) (1998): *Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Kommentar*, bearbeitet von Forster, Karl-Heinz/Goerdeler, Reinhard/Lanfermann, Josef/Müller, Hans-Peter/Siepe, Günter/Stolberg, Klaus, Teilband 6, 6. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- ADLER, HANS/DÜRING, WALTHER/SCHMALTZ, KURT (ADS) (2002): *Rechnungslegung nach internationalen Standards, Kommentar*, bearbeitet von Gelhausen, Hans-Friedrich/Pape, Jochen/Schruff, Wienand, Stand 7. Ergänzungslieferung August 2011, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- AGRESTI, ALAN/FRANKLIN, CHRISTINE (2013): *Statistic – The Art and Science of Learning from Data*, International Edition, 3. Aufl., Boston et al.: Pearson.
- AHARONY, JOSEPH/LIN, CHAN-JANE/LOEB, MARTIN P. (1993): Initial Public Offerings, Accounting Choices, and Earnings Management. In: *Contemporary Accounting Research*, Vol. 10, No. 1, S. 61–81.
- AHMED, KAMRAN/FALK, HAIM (2006): The value relevance of management's research and development reporting choice: Evidence from Australia. In: *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 25, No. 3, S. 231–264.

- AKERLOF, GEORGE A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3, 1970, S. 488–500.
- ALBERSMANN, BENJAMIN (2017): IFRS Goodwill Impairment Test – Audit Approach, Earnings Management, and Capital Market Perception, Dissertation Technische Universität Darmstadt. Online verfügbar unter: <https://tuprints.ulb.tu-darmstadt.de/6193/> (Stand 05.10.2018).
- ALBRECHT, W. DAVID/RICHARDSON, FREDERICK M. (1990): Income Smoothing by Economy Sector. In: Journal of Business Finance & Accounting, Vol. 17, No. 5, S. 713–730.
- ALCHIAN, ARMEN A. (1965): Some Economics of Property Rights. In: Il Politico, Vol. 30, No. 4, S. 816–830.
- ALCHIAN, ARMEN A./DEMSETZ, HAROLD (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. In: The American Economic Review, Vol. 62, No. 5, S. 777–795.
- ALCHIAN, ARMEN A./DEMSETZ, HAROLD (1973): The Property Rights Paradigm. In: The Journal of Economic History, Vol. 33, No. 1, S. 16–27.
- ALCHIAN, ARMEN A./KESSEL, REUBEN A. (1962): Competition, Monopoly, and the Pursuit of Money. In: Aspects of Labor Economics. A Report of the National Bureau of Economic Research, New York: Princeton University Press, S. 157–175.
- ALCHIAN, ARMEN A./WOODWARD, SUSAN (1987): Reflections on the Theory of the Firm. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 143, No. 1, S. 110–136.
- ALCHIAN, ARMEN A./WOODWARD, SUSAN (1988): The Firm is Dead, Long Live the Firm. A Review of Oliver Williamson's The Economic Institutions of Capitalism. In: Journal of Economic Literature, Vol. 26, No. 1, S. 65–79.
- ALDRICH, JOHN H. (1997): R. A. Fisher and the Making of Maximum Likelihood 1912–1922. In: Statistical Science, Vol. 12, No. 3, S. 162–176.
- ALDRICH, JOHN H./NELSON, FORREST D. (1984): Linear Probability, Logit, and Probit Models, Thousand Oaks: Sage.
- ALLISON, PAUL D. (2012): Logistic regression using SAS. Theory and application, 2. Aufl., Cary, North Carolina: SAS Institute.

- ALTMAN, EDWARD I. (1968): Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. In: The Journal of Finance, Vol. 23, No. 4, S. 589–610.
- ALTMAN, EDWARD I. (2000): Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta ® Models, Working Paper, New York University. Online verfügbar unter: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf> (Stand 02.11.2014).
- ALTMAN, EDWARD I./HOTCHKISS, EDITH (2006): Corporate Financial Distress and Bankruptcy. Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed debt, 3. Aufl., Hoboken, New Jersey: Wiley.
- AMIHUD, YAKOV/KAMIN, JACOB Y./RONEN, JOSHUA (1983): 'Managerialism', 'Ownerism' and Risk. In: Journal of Banking and Finance, Vol. 7, No. 2, S. 189–196.
- ANDERSON, DAVID R./SWEENEY, DENNIS J./WILLIAMS, THOMAS A./CAMM, JEFFREY D./COCHRAN, JAMES J. (2014): Statistics for business and economics, international edition, 12. Aufl., Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning.
- ANDERSON, J. A. (1972): Separate Sample Logistic Discrimination. In: Biometrika, Vol. 59, No. 1, S. 19–35.
- ANDERSON, JOHN R. (2013): Kognitive Psychologie, 7. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- ANG, JAMES S./COLE, REBEL A./LIN, JAMES W. (2000): Agency Costs and Ownership Structure. In: The Journal of Finance, Vol. 55, No. 1, S. 81–106.
- ANTLE, RICK (1982): The Auditor as an Economic Agent. In: Journal of Accounting Research, Vol. 20, No. 2, S. 503–527.
- ANTLE, RICK (1984): Auditor Independence. In: Journal of Accounting Research, Vol. 22, No. 1, S. 1–20.
- ANTONAKOPOULOS, NADINE/KLAR, SEBASTIAN (2014): Bilanzierungspraxis selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte nach HGB und IFRS. Auswertung der DAX-, M-DAX-, S-DAX- und Tec-DAX-Unternehmen. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung, 10. Jg., Heft 12, S. 370–379.

- ARBEITSKREIS „IMMATERIELLE WERTE IM RECHNUNGSWESEN“ DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT E. V. (2001): Kategorisierung und bilanzielle Erfassung immaterieller Werte. In: Der Betrieb, 54. Jg., Heft 19, S. 989–995.
- ARBEITSKREIS „IMMATERIELLE WERTE IM RECHNUNGSWESEN“ DER SCHMALENBACH-GESELLSCHAFT FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT E. V. (2008): Leitlinien zur Bilanzierung selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens nach dem Regierungsentwurf des BilMoG. In: Der Betrieb, 61. Jg., Heft 34, S. 1813–1821.
- ARBEITSKREIS STEUERN UND REVISION IM BUND DER WIRTSCHAFTSAKADEMIKER (BWA) E. V. (2015): Bewertungsdschungel bei selbst geschaffenen Patenten. In: Deutsches Steuerrecht, 53. Jg., Heft 22, S. 1198–1204.
- ARMSTRONG, CHRISTOPHER S./GUAY, WAYNE R./WEBER, JOSEPH P. (2010): The Role of Information and Financial Reporting in Corporate Governance and Debt Contracting. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 50, No. 2–3, S. 179–234.
- ARROW, KENNETH J. (1985): The Economics of Agency. In: Pratt, John W./Zeckhauser, Richard J. (Hrsg.): Principals and Agents: The Structure of Business, Boston: Harvard Business School Press, S. 37–51.
- ARROW, KENNETH J. (1986): Agency and the Market. In: Arrow, Kenneth J./Intriligator, Michael D. (Hrsg.): Handbook of Mathematical Economics, Amsterdam et al.: North-Holland Publishers B.V., S. 1183–1195.
- ASHARI, NASUHIYAH/KOH, HIAN CHYE/TAN, SOH LENG/WONG, WEI HAR (1994): Factors Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore. In: Accounting and Business Research, Vol. 24, No. 96, S. 291–301.
- ASHTON, ROBERT H. (1977): Objectivity of Accounting Measures: A Multirule Multimeasurer Approach. In: The Accounting Review, Vol. 52, No. 3, S. 567–575.
- AUER, LUDWIG VON (2016): Ökonometrie. Eine Einführung, 7. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer Gabler.
- AYRES, FRANCES L. (1986): Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS 52. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 8, No. 2, S. 143–158.

- BACKHAUS, KLAUS/ERICHSON, BERND/PLINKE, WULFF/WEIBER, ROLF (2018): Multivariate Analysemethoden – Eine anwendungsorientierte Einführung, 15. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer Gabler.
- BAETGE, JÖRG/BALLWIESER, WOLFGANG (1977): Zum bilanzpolitischen Spielraum der Unternehmensleitung. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 29. Jg., Heft 3, S. 199–215.
- BAETGE, JÖRG/BALLWIESER, WOLFGANG (1978): Probleme einer rationalen Bilanzpolitik. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 30. Jg., Heft 6, S. 511–530.
- BAETGE, JÖRG/FEY, DIRK/SOMMERHOFF, DOMINIC (2017), § 248 HGB. In: Dusemond, Michael/Küting, Peter/Weber, Claus-Peter/Wirth, Johannes (Hrsg.): Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss. Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, 5. Aufl., Bd. 1, Stand 27. Ergänzungslieferung April 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- BAETGE, JÖRG/KEITZ, ISABEL VON (2016): IAS 38. In: Baetge, Jörg/Wollmert, Peter/Kirsch, Hans-Jürgen/Oser, Peter/Bischof, Stefan (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, 2. Aufl., Stand 36. Ergänzungslieferung Oktober 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- BAETGE, JÖRG/KIRSCH, HANS-JÜRGEN/THIELE, STEFAN (2017a): Bilanzen, 14. Aufl., Düsseldorf: IDW-Verlag.
- BAETGE, JÖRG/KIRSCH, HANS-JÜRGEN/THIELE, STEFAN (2017b): Konzernbilanzen, 12. Aufl., Düsseldorf: IDW-Verlag.
- BAETGE, JÖRG/KLÖNNE, HENNER/SCHUMACHER, KAI (2011): Herausforderungen bei Financial Due Diligence-Untersuchungen aufgrund des BilMoG. In: Der Betrieb, 64. Jg., Heft 15, S. 829–836.
- BAHNIK, STEPAN/ENGLISH, BIRTE/STRACK, FRITZ (2017): Anchoring Effect. In: Pohl, Rüdiger F. (Hrsg.): Cognitive Illusions: Intriguing Phenomena in Judgement, Thinking and Memory, 2. Aufl., London/New York: Routledge, S. 223–240.
- BAIMAN, STANLEY (1979): Discussion of Auditing: Incentives and Truthful Reporting. In: Journal of Accounting Research, Vol. 17, Supplement, S. 25–29.

- BAIMAN, STANLEY (1984): Agency Research in Managerial Accounting: A Survey. In: Mattessich, Robert (Hrsg.): Modern Accounting Research: History, Survey, and Guide, Vancouver: CGA Research Found, S. 251–292.
- BAIMAN, STANLEY/EVAN, JOHN H. III/NAGARAJAN, NANDU J. (1991): Collusion in Auditing. In: Journal of Accounting Research, Vol. 29, No. 1, S. 1–18.
- BAKER, H. KENT/POWELL, GARY E./VEIT, E. THEODORE (2002): Revisiting Managerial Perspectives on Dividend Policy. In: Journal of Economics and Finance, Vol. 26, No. 3, S. 267–283.
- BALCAEN, SOFIE/OOGHE, HUBERT (2006): 35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classical Statistical Methodologies and their Related Problems. In: The British Accounting Review, Vol. 38, No. 1, S. 63–93.
- BALL, RAY (2013): Accounting Informs Investors and Earnings Management is Rife: Two Questionable Beliefs. In: Accounting Horizons, Vol. 27, No. 4, S. 847–853.
- BALL, RAY/SHIVAKUMAR, LAKSHMANAN (2005): Earnings Quality in UK Private Firms: Comparative Loss Recognition Timeliness. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 39, No. 1, S. 83–128.
- BALL, RAY/FOSTER, GEORGE (1982): Corporate Financial Reporting: A Methodological Review of Empirical Research. In: Journal of Accounting Research, Vol. 20, Supplement, 161–234.
- BALLWIESER, WOLFGANG (1985): Ergebnisse der Informationsökonomie zur Informationsfunktion der Rechnungslegung. In: Stöppler, Siegmund (Hrsg.): Information und Produktion. Beiträge zur Unternehmenstheorie und Unternehmensplanung. Festschrift zum 60. Geburtstag von Waldemar Wittmann, Stuttgart: C. E. Poeschel, S. 21–40.
- BALLWIESER, WOLFGANG (1987): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und neues Bilanzrecht. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 57. Jg., Ergänzungsheft 1/87, Bilanzrichtlinien-Gesetz, S. 3–24.
- BALLWIESER, WOLFGANG (2002): Informations GoB – auch im Lichte von IAS und US-GAAP. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 2. Jg., Heft 3, S. 115–121.

- BALLWIESER, WOLFGANG (2013a): IFRS-Rechnungslegung. Konzept, Regeln und Wirkungen, 3. Aufl., München: Franz Vahlen.
- BALLWIESER, WOLFGANG (2013b): § 248 HGB. In: Schmidt, Karsten/Ebke, Werner F. (Hrsg.): Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Bd. 4, Drittes Buch, Handelsbücher. Bilanzrecht: § 238–342e HGB, 3. Aufl., München: Beck.
- BALLWIESER, WOLFGANG (2014): Ansätze und Ergebnisse einer ökonomischen Analyse des Rahmenkonzepts zur Rechnungslegung. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 66. Jg., Heft 5–6, S. 451–476.
- BARNES, JAMES H. (1984): Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning. In: Strategic Management Journal, Vol. 5, No. 2, S. 129–137.
- BARTH, KUNO (1950): Die Jahresbilanz der Unternehmung. Wesen und Gestalt. Eine betriebswirtschaftliche und handelsrechtliche Untersuchung, Stuttgart: Selbstverlag des Verfassers.
- BARTH, MARY E. (1991): Relative Measurement Errors among Alternative Pension Asset and Liability Measures. In: The Accounting Review, Vol. 66, No. 3, S. 433–463.
- BARTH, MARY E. (2000): Valuation-Based Accounting Research: Implications for Financial Reporting and Opportunities for Future Research. In: Accounting & Finance, Vol. 40, No. 1, S. 7–31.
- BARTH, MARY E./BEAVER, WILLIAM H./LANDSMAN, WAYNE R. (2001): The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 31, No. 1–3, S. 77–104.
- BARTH, MARY E./ELLIOTT, JOHN A./FINN, MARK W. (1999): Market Rewards Associated with Patterns of Increasing Earnings. In: Journal of Accounting Research, Vol. 37, No. 2, S. 387–413.
- BARTH, MARY E./LANDSMAN, WAYNE R./LANG, MARK H. (2008): International Accounting Standards and Accounting Quality. In: Journal of Accounting Research, Vol. 46, No. 3, S. 467–498.

- BARTH, MARY E./LANDSMAN, WAYNE R./LANG, MARK H./WILLIAMS, CHRISTOPHER D. (2012): Are IFRS-based and US GAAP-based Accounting Amounts Comparable? In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 54, No. 1, S. 68–93.
- BARTOV, ELI/GIVOLY, DAN/HAYN, CARLA (2002): The Rewards to Meeting or Beating Earnings Expectations. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, No. 2, S. 173–204.
- BAUER, JÖRG (1981): *Grundlagen einer handels- und steuerrechtlichen Rechnungspolitik der Unternehmung*, Wiesbaden: Gabler.
- BDI/EY/DHBW (Hrsg.) (2011): *Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz in der Praxis mittelständischer Unternehmen – Eine empirische Untersuchung der Konzernabschlüsse 2010*, Berlin: Verlag Industrie Förderung GmbH.
- BEATTIE, VIVIEN A./BROWN, STEPHEN/EWERS, DAVID/JOHN, BRIAN/MANSON, STUART/THOMAS, DYLAN/TURNER, MICHAEL (1994): Extraordinary Items and Income Smoothing: A Positive Accounting Approach. In: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 21, No. 6, S. 791–811.
- BEAVER, WILLIAM H. (1968): The Information Content of Annual Earnings Announcements. In: *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1968*, Vol. 6, S. 67–92.
- BEAVER, WILLIAM H./MCNICHOLS, MAUREEN/NELSON, KAREN (2000): Do Firms Issuing Equity Manage their Earnings? Evidence from the Property-Casualty Insurance Industry, Research Paper 1605, Stanford University.
- BEAVER, WILLIAM H./MCNICHOLS, MAUREEN/NELSON, KAREN (2007): An Alternative Interpretation of the Discontinuity of Earnings Distribution. In: *Review of Accounting Studies*, Vol. 12, No. 4, S. 525–556.
- BECKER, WOLFGANG/ULRICH, PATRICK/BOTZKOWSKI, TIM (2015): *Finanzierung im Mittelstand*, Wiesbaden: Springer Gabler.
- BEHNKE, JOACHIM (2015): *Logistische Regressionsanalyse – Eine Einführung*, Wiesbaden: Springer Gabler.

- BEHRENDT-GEISLER, ANNEKE/WEIßENBERGER, BARBARA E. (2012): Branchentypische Aktivierung von Entwicklungskosten nach IAS 38. Eine empirische Analyse von Aktivierungsmodellen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 12. Jg., Heft 2, S. 56–66.
- BEIDLEMAN, CARL R. (1973): Income Smoothing. The Role of Management. In: The Accounting Review, Vol. 48, No. 4, S. 653–667.
- BELKAOUI, AHMED/PICUR, RONALD D. (1984): The Smoothing of Income Numbers: Some Empirical Evidence on Systematic Differences between Core and Periphery Industrial Sectors. In: Journal of Business Finance & Accounting, Vol. 11, No. 4, S. 527–545.
- BENEISH, MESSOD D./PRESS, ERIC (1993): Costs of Technical Violation of Accounting-Based Debt Covenants. In: The Accounting Review, Vol. 68, No. 2, S. 233–257.
- BENEISH MESSOD D./VARGUS, MARK E. (2002): Insider Trading, Earnings Quality, and Accrual Mispricing. In: The Accounting Review, Vol. 77, No. 4, S. 755–791.
- BERENS, WOLFGANG/HOFFJAN, ANDREAS (1999): Jahresabschlußpolitische Sachverhaltsgestaltungen. In: Das Wirtschaftsstudium, 28. Jg., Heft 10, S. 1282–1294.
- BERKSON, JOSEPH (1944): Application of the Logistic Function to Bio-Assay. In: Journal of the American Statistical Association, Vol. 39, No. 227, S. 357–365.
- BERKSON, JOSEPH (1955): Maximum Likelihood and Minimum Chi-Square Estimates of the Logistic Function. In: Journal of the American Statistical Association, Vol. 50, No. 269, S. 130–162.
- BERTL, ROMUALD/FRÖHLICH, CHRISTOPH (2008): Forschungs- und Entwicklungskosten in der internationalen Rechnungslegung. In: Österreichische Zeitschrift für Recht und Rechnungswesen (RWZ), 18. Jg., Heft 12, S. 375–377.
- BERTRAM, KLAUS (2018a): § 248 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- BERTRAM, KLAUS (2018b): § 255 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.

- BEYHS, OLIVER (2002): *Impairment of Assets nach International Accounting Standards. Anwendungshinweise und Zweckmäßigkeitanalyse*, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- BIEG, HARTMUT/KUßMAUL, HEINZ/WASCHBUSCH, GERD (2012): *Externes Rechnungswesen*, 6. Aufl., München: Oldenbourg Vahlen.
- BIEG, HARTMUT/KUßMAUL, HEINZ/WASCHBUSCH, GERD (2016): *Finanzierung*, 3. Aufl., München: Franz Vahlen.
- BITNER, LARRY N./DOLAN, ROBERT C. (1996): *Assessing the Relationship Between Income Smoothing and the Value of the Firm*. In: *Quarterly Journal of Business and Economics*, Vol. 35, No. 1, S. 16–35.
- BITZ, MICHAEL/SCHNEELOCH, DIETER/WITTSTOCK, WILFRIED/PATEK, GUIDO ANDREAS (2014): *Der Jahresabschluss. Nationale und internationale Rechtsvorschriften, Analyse und Politik*, 6. Aufl., München: Franz Vahlen.
- BLACK, ERVIN L./SELLERS, KEITH F./MANLY, TRACY S. (1998): *Earnings Management Using Asset Sales: An International Study of Countries Allowing Noncurrent Asset Revaluation*. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 25, No. 9–10, S. 1287–1317.
- BLACK, FISCHER (1976): *The Dividend Puzzle*. In: *The Journal of Portfolio Management*, Vol. 2, No. 2, S. 5–8.
- BMJ (Hrsg.) (2007a): *Eckpunkte der Reform des Bilanzrechts, Informationen für die Presse vom 16.10.2007*. Online verfügbar unter: https://pdf.fachmedien.de/der-betrieb/161007_BilMoG-Eckpkte.pdf (Stand 02.11.2016).
- BMJ (Hrsg.) (2007b): *Referentenentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 08.11.2007*. Online verfügbar unter: http://www.wpk.de/uploads/tx_news/BMJ_Referentenentwurf_BilMoG.pdf (Stand 02.11.2016).
- BODIE, ZVI/TAGGART, ROBERT A. (1978): *Future Investment Opportunities and the Value of the Call Provision on a Bond*. In: *The Journal of Finance*, Vol. 33, No. 4, S. 1187–1200.
- BOLLEN, LAURENTIUS H. (1996): *Financial Reporting Regulation for Small and Medium Sized Private Firms an Empirical Analysis of Compliance, Perceptions, Costs, and Usefulness*, Dissertation University of Limburg, Maastricht.

- BONSE, ANDREAS (2004): Informationsgehalt von Konzernabschlüssen nach HGB, IAS und US-GAAP. Eine empirische Analyse aus Sicht der Eigenkapitalgeber, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- BOOTH, GEOFFREY G./KALLUNKI, JUHA-PEKKA/MARTIKAINEN, TEPPU (1996): Post-announcement drift and income smoothing: Finnish evidence. In: Journal of Business Finance and Accounting, Vol. 23, No. 8, S. 1197–1212.
- BÖRNER, DIETRICH/KRAWITZ, NORBERT (1977): Steuerbilanzpolitik. Eine entscheidungsorientierte Analyse der Wahlrechte zur steuerlichen Gewinnermittlung. Darstellung, Kontrollfragen, Fallstudien und Musterlösungen, Herne/Berlin: NWB.
- BORES, WILHELM (1935): Konsolidierte Erfolgsbilanzen und andere Bilanzierungsmethoden für Konzerne und Kontrollgesellschaften, Leipzig: G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung.
- BORTZ, JÜRGEN/SCHUSTER, CHRISTOF (2010): Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, 7. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- BOUFFIER, WILLY (1956): Bilanzpolitik. In: Seischab, Hans/Schwantag, Karl (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 1, 3. Aufl., Stuttgart: C. E. Poeschel, Sp. 1144–1153.
- BOWEN, ROBERT M./DUCHARME, LARRY/SHORES, D. (1995): Stakeholders' Implicit Claims and Accounting Method Choice. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 20, No. 3, S. 255–295.
- BOWEN, ROBERT M./NOREEN, ERIC W./LACEY, JOHN M. (1981): Determinants of the Corporate Decision to Capitalize Interest. In: Journal of Accounting and Economics, 1981, Vol. 3, No. 2, S. 151–179.
- BRANDT, EVA (2010): Bilanzierung pharmazeutischer FuE-Projekte nach IFRS, Lohmar/Köln: Josef Eul.
- BRAV, ALON/GRAHAM, JOHN R./HARVEY, CAMPBELL R./MICHAELY, RONI (2005): Payout Policy in the 21st Century. In: Journal of Financial Economics, Vol. 77, No. 3, S. 483–527.
- BR-DRUCKS. 344/08 VOM 23.05.2008: Gesetzesentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzmodernisierungsgesetz – BilMoG).

- BR-DRUCKS. 344/08 (BESCHLUSS) VOM 04.07.2008: Stellungnahme des Bundesrates. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzmodernisierungsgesetz – BilMoG).
- BREID, VOLKER (1995): Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 47. Jg., Heft 9, S. 821–854.
- BRESLOW, NORMAN E. (1996): Statistics in Epidemiology: The Case-Control Study. In: Journal of the American Statistical Association, Vol. 91, No. 433, S. 14–28.
- BRESLOW, NORMAN E./DAY, N. E. (1980): Statistical Methods in Cancer Research. Volume 1 – The analysis of case-control studies, Lyon: International Agency for Research on Cancer (IARC Scientific Publication No. 32).
- BREUER, WOLFGANG (2013): Finanzierung: Eine systematische Einführung, 3. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler.
- BREWER, NOEL T./CHAPMAN, GRETCHEN B. (2002): The Fragile Basic Anchoring Effect. In: Journal of Behavioral Decision Making, Vol. 15, No. 1, S. 65–77.
- BROCKHAUS (2006): Immateriell. In: Brockhaus, Enzyklopädie in 30 Bänden, Bd. 13, 21. Aufl., Leipzig/Mannheim: F. A. Brockhaus/Bibliographisches Institut.
- BRÖSEL, GERRIT (2016): Bilanzanalyse. Unternehmensbeurteilung auf der Basis von HGB- und IFRS-Abschlüssen, 16. Aufl., Berlin: Erich Schmidt.
- BROWN, LAWRENCE D./CAYLOR, MARCUS L. (2005): A Temporal Analysis of Quarterly Earnings Thresholds: Propensities and Valuation Consequences. In: The Accounting Review, Vol. 80, No. 2, S. 423–440.
- BROWN, LAWRENCE D./HIGGINS, HUONG NGO (2001): Managing Earnings Surprises in the U.S. Versus 12 Other Countries. In: Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 20, No. 4–5, S. 373–398.
- BROSIUS, FELIX (2013): SPSS 21, Heidelberg u. a.: mitp-Verlag.

- BT-DRUCKS. 10/317 VOM 26.08.1983: Gesetzentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz).
- BT-DRUCKS. 16/10067 VOM 30.07.2008: Gesetzesentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzmodernisierungsgesetz – BilMoG).
- BT-DRUCKS. 16/12407 VOM 24.03.2009: Beschlussempfehlung und Bericht des Rechtsausschusses (6. Ausschuss) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 16/10067 – Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG).
- BT-DRUCKS. 18/6411 VOM 16.10.2015: Antwort der Bundesregierung – Drucksache 18/6230 – Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuervermeidung und Steuerhinterziehung.
- BUCKMASTER, DALE A. (2001): Development of the Income Smoothing Literature 1893–1998: A Focus on the United States, Amsterdam et al.: Elsevier Science.
- BÜHL, ACHIM (2016): SPSS 23. Einführung in die moderne Datenanalyse. 15. Aufl., Hallbergmoos: Pearson.
- BUJAKI, MERRIDEE L./RICHARDSON, ALAN J. (1997): A Citation Trail Review of the Uses of Firm Size in Accounting Research. In: Journal of Accounting Literature, Vol. 16, No. 1, S. 1–27.
- BURGER, ANTON/FRÖHLICH, JÜRGEN/ULBRICH, PHILIPP R. (2006): Kapitalmarktorientierung in Deutschland – Aktualisierung der Studien aus den Jahren 2003 und 2004 vor dem Hintergrund der Änderungen der Rechnungslegung von Emittenten. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., Heft 2, S. 113–122.
- BURGER, ANTON/ULBRICH, PHILIPP R./KNOBLAUCH, JENS (2006): Zur Reform der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nach IAS 38. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., Heft 12, S. 729–737.
- BURGSTAHLER, DAVID/CHUK, ELIZABETH (2017): What Have We Learned About Earnings Management? Integrating Discontinuity Evidence. In: Contemporary Accounting Research, Vol. 34, No. 2, S. 726–749.

- BURGSTAHLER, DAVID/DICHEV, ILIA (1997): Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 24, No. 1, S. 99–126.
- BURGSTAHLER, DAVID/EAMES, MICHAEL (2006): Management of Earnings and Analysts' Forecast to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprises. In: *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 33, No. 5–6, S. 633–652.
- BURGSTAHLER, DAVID/HAIL, LUZI/LEUZ, CHRISTIAN (2006): The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. In: *The Accounting Review*, Vol. 81, No. 5, S. 983–1016.
- BUSHEE, BRIAN J. (1998): The Influence of Institutional Investors on Myopic R&D Investment Behavior. In: *The Accounting Review*, Vol. 73, No. 3, S. 305–333.
- BUSSE VON COLBE, WALTHER (1987): Die neuen Rechnungslegungsvorschriften aus betriebswirtschaftlicher Sicht. In: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 39. Jg., Heft 3/4, S. 191–205.
- BUSSE VON COLBE, WALTHER (1993): Die Entwicklung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument. In: Wagner, Franz W. (Hrsg.): *Ökonomische Analyse des Bilanzrechts – Entwicklungslinien und Perspektiven*. Sonderheft 32, *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 45. Jg., S. 11–29.
- BUSSE VON COLBE, WALTHER/ORDELHEIDE, DIETER/GEBHARDT, GÜNTHER/PELLENS, BERNHARD (2010): *Konzernabschlüsse. Rechnungslegung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen sowie nach Vorschriften des HGB und der IAS/IFRS*, 9. Aufl., Wiesbaden: Gabler.
- BUSSE VON COLBE, WALTHER/PERLITZ, MANFRED (1980): Unternehmenspolitik. In: Albers, Willi/Born, Karl Erich/Dürr, Ernst/Hesse, Helmut/Kraft, Alfons/Lampert, Heinz/Rose, Klaus/Rupp, Hans-Heinrich/Scherf, Harald/Schmidt, Kurt/Wittmann, Waldemar (Hrsg.): *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, Bd. 8, Stuttgart et al.: Gustav Fischer/J. C. B. Mohr/Vandenhoeck & Ruprecht, S. 145–154.
- CAHAN, STEVEN F. (1992): The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis. In: *The Accounting Review*, Vol. 67, No. 1, S. 77–85.

- CALLIMACI, ANTONELLO/LANDRY, SUZANNE (2004): Market Valuation of Research and Development Spending under Canadian GAAP. In: *Accounting Perspectives*, Vol. 3, No. 1, S. 33–53.
- CARLSON, STEVEN J./BATHALA, CHENCHURAMIAH T. (1997): Ownership Differences and Firms' Income Smoothing Behavior. In: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 24, No. 2, S. 179–196.
- CARTWRIGHT, EDWARD (2018): *Behavioral Economics*, 3. Aufl., London/New York: Routledge.
- CASCINO, STEFANO/PUGLIESE, AMEDEO/MUSSOLINO, DONATA/SANSONE, CHIARA (2010): The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. In: *Family Business Review*, Vol. 23, No. 3, S. 246–265.
- CAZAVAN-JENY, A./JEANJEAN, T. (2006): The Negative Impact of R&D Capitalization: A Value Relevance Approach. In: *European Accounting Review*, Vol. 15, No. 1, S. 37–61.
- CAZAVAN-JENY, A./JEANJEAN, T./JOOS, P. (2011): Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. In: *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 30, No. 2, S. 145–165.
- CECCHINI, MARK/JACKSON, SCOTT B./LIU, XIAOTAO (2012): Do Initial Public Offering Firms Manage Accruals? Evidence from Individual Accounts. In: *Review of Accounting Studies*, Vol. 17, No. 1, S. 22–40.
- CHAMBERS, DENNIS J./JENNINGS, ROSS/THOMPSON, ROBERT B. (2003): Managerial Discretion and Accounting for Research and Development Costs. In: *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 18, No. 1, S. 79–113.
- CHAMBERS, ELIZABETH A./COX, DAVID R. (1967): Discrimination between alternative binary response models. In: *Biometrika*, Vol. 54, No. 3–4, S. 573–578.
- CHAMBERS, RAYMOND J. (1966): *Accounting, Evaluation and Economic Behavior*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- CHAMBERS, RAYMOND J. (1993): Positive Accounting Theory and the PA Cult. In: *Abacus*, Vol. 29, No. 1, S. 1–26.

- CHANEY, PAUL K./LEWIS, CRAIG M. (1995): Earnings Management and Firm Valuation under Asymmetric Information. In: *Journal of Corporate Finance*, Vol. 1, No. 3–4, S. 319–345.
- CHANEY, PAUL K./LEWIS, CRAIG M. (1998): Income Smoothing and Underperformance in Initial Public Offerings. In: *Journal of Corporate Finance*, Vol. 4, No. 1, S. 1–29.
- CHAPMAN, GRETCHEN B./JOHNSON, ERIC J. (1999). Anchoring, Activation, and the Construction of Values. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 79, No. 2, S. 115–153.
- CHAPMAN, GRETCHEN, B./JOHNSON, ERIC J. (2002): Incorporating the Irrelevant: Anchors in Judgments of Belief and Value. In: Gilovich, Thomas/Griffin, Dale/Kahneman, Daniel (Hrsg.): *Heuristics and Biases, The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, S. 120–138.
- CHEN, KEVIN C. W./WEI, K. C. JOHN (1993): Creditors' Decisions to Waive Violations of Accounting-Based Debt Covenants. In: *The Accounting Review*, Vol. 68, No. 2, S. 218–232.
- CHENG, QIANG/WARFIELD, TERRY D. (2005): Equity Incentives and Earnings Management. In: *The Accounting Review*, Vol. 80, No. 2, S. 441–476.
- CHRISTIAN, DIETER/KERN, VERONIKA (2014): Aktivierung von Entwicklungskosten und Phasentrennung nach IAS 38. Bilanzpolitische Fragestellungen und Auslegung der Vorschriften. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung*, 10. Jg., Heft 6, S. 168–174.
- CHRISTIE, ANDREW A./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1994): Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures: Corporate Contra! Contests. In: *The Accounting Review*, Vol. 69, No. 4, S. 539–566.
- CLEFF, THOMAS (2015): *Deskriptive Statistik und Explorative Datenanalyse. Eine computer-gestützte Einführung mit Excel, SPSS und STATA*, 3. Aufl., Wiesbaden: Springer.
- CLEMM, HERMANN (1989): Bilanzpolitik und Ehrlichkeits- („true and fair view“-)Gebot. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 42. Jg., Heft 12, S. 357–366.

- CLEMM, HERMANN (1998): Rechnungslegungspolitik und ihre Begrenzung durch Recht und (Wirtschafts-)Ethik. Vereinbarkeit mit rechtlichen und ethischen Grundgeboten wie Fairneß, Ehrlichkeit, Verantwortungsbewußtsein, getreue Rechenschaftslegung. In: Freidank, Carl-Christian (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik. Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin: Springer, S. 1199–1242.
- COASE, RONALD H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, Vol. 4, No. 16, S. 368–405.
- COENENBERG, ADOLF G./HALLER, AXEL (1993): Externe Rechnungslegung In: HAUSCHILDT, JÜRGEN/GRÜN, OSKAR (Hrsg.): Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung. Zu einer Realtheorie der Unternehmung, Festschrift für Eberhard Witte, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 557–600.
- COENENBERG, ADOLF G./HALLER, AXEL/SCHULTZE, WOLFGANG (2018): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS, 25. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- COENENBERG, ADOLPH G./SCHMIDT, FRANZ/WERHAND, M. (1983): Bilanzpolitische Entscheidungen und Entscheidungswirkungen in manager- und eigentümerkontrollierten Unternehmen. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 35. Jg., Heft 4, S. 321–343.
- COHEN, DANIEL A./ZAROWIN, PAUL (2010): Accrual-based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 50, No. 1, S. 2–19.
- COHEN, JACOB (1988): *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*, 2. Aufl., Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- COHEN, JACOB (1992): A Power Primer. In: *Psychological Bulletin*, Vol. 112, No. 1, S. 155–159.
- COHEN, JACOB/COHEN, PATRICIA/WEST, STEPHEN G./AIKEN, LEONA S. (2003): *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*, 3. Aufl., Mahwah, New Jersey/London: Lawrence Erlbaum Associates.
- CONYON, MARTIN J./SCHWALBACH, JOACHIM (2000): Executive Compensation: Evidence from the UK and Germany. In: *Long Range Planning*, Vol. 33, No. 4, S. 504–526.

- COOK, DENNIS R. (1977): Detection of Influential Observation in Linear Regression. In: *Technometrics*, Vol. 19, No. 1, S. 15–18.
- COOK, DENNIS R. (1979): Influential Observations in Linear Regression. In: *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, No. 365, S. 169–174.
- COOK, DENNIS R./WEISBERG, SANFORD (1982): *Residuals and Influence in Regression*, London: Chapman and Hall.
- COPELAND, RONALD M. (1968): Income Smoothing. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 6, *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, S. 101–116.
- COSSLETT, STEPHEN R. (1981a): Maximum Likelihood Estimator for Choice-Based Samples. In: *Econometrica*, Vol. 49, No. 5, S. 1289–1316.
- COSSLETT, STEPHEN R. (1981b): Efficient Estimation of Discrete-Choice Models. In: Manski, Charles F./McFadden, Daniel (Hrsg.): *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, Cambridge: M.I.T. Press, S. 51–111.
- COULTON, JEFF/TAYLOR, SARAH/TAYLOR, STEPHEN L. (2005): Is 'Benchmark Beating' by Australian Firms Evidence of Earnings Management? In: *Accounting and Finance*, Vol. 45, No. 4, S. 553–576.
- COX, DAVID R. (1958): The regression analysis of binary sequences. In: *Journal of the Royal Statistical Society*, Vol. 20, No. 2, S. 215–242.
- COX, DAVID R. (1970): *The Analysis of Binary Data*, London: Methuen.
- COX, DAVID R./SNELL, E. JOYSE (1989): *Analysis of Binary Data*, 2. Aufl., London: Chapman and Hall.
- CRAGG, JOHN G./UHLER, RUSSEL S. (1970): The demand for automobiles. In: *The Canadian journal of economics*, Vol. 3, No. 3, S. 389–406.
- CRASSETT, NILS/THIELE, STEFAN/OHLIGER, THORSTEN (2010): Das BilMoG vor dem Hintergrund der Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II). In: Fink, Christian/Schultze, Wolfgang/Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): *Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 433–452.

- CREZELIUS, GEORG (2000): Anhang § 42a. In: Crezelius, Georg, Emmerich, Volker/Priester, Hans-Joachim/Schmidt, Karsten/Schneider, Uwe H./Tiedemann, Klaus/Westermann, Harm/Winter, Heinz (Bearbeiter): Scholz Kommentar zum GmbH-Gesetz mit Anhang Konzernrecht, 9. Aufl., Köln: Dr. Otto Schmidt (Anmerkung: ab der 10. Aufl. (2007) ist die angegebene Kommentierung von Crezelius entfallen).
- CUSHING, BARRY E. (1969): An Empirical Study of Changes in Accounting Policy. In: Journal of Accounting Research, Vol. 7, No. 2, S. 196–203.
- CUSHING, BARRY E./LECLERE, MARC J. (1992): Evidence on the Determinants of Inventory Accounting Policy Choice. In: The Accounting Review, Vol. 67, No. 2, S. 355–366.
- DAHLKE, ANDREAS E. (2011): Harmonisierung der Konzernbesteuerung in der Europäischen Union. Ökonomische Analyse einer einheitlichen konsolidierten körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage, Lohmar/Köln: Josef Eul.
- DALEY, LANA A./VIGELAND, ROBERT L. (1983): The Effects of Debt Covenants and Political Costs on the Choice of Accounting Methods: The Case of Accounting for R&D Costs, Journal of Accounting and Economics, Vol. 5, No. 1, S. 195–211.
- DANIEL, NAVEEN D./DENIS, DAVID J./NAVEEN, LALITHA (2008): Do Firms Manage Earnings to Meet Dividend Thresholds. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 45, No. 1, S. 2–26.
- DASCHER, PAUL E./MALCOM, ROBERT E. (1970): A Note on Income Smoothing in the Chemical Industry. In: Journal of Accounting Research, Vol. 8, No. 2, S. 253–259.
- DASKE, HOLGER/GEBHARDT, GÜNTHER/MCLEAY, STUART (2006): A Comparative Analysis of the Distribution of Earnings Relative to Targets in the European Union. In: Accounting and Business Research, Vol. 36, No. 3, S. 137–167.
- DAVIDSON, RYAN/GOODWIN-STEWART, JENNY/KENT, PAMELA (2005): Internal Governance Structures and Earnings Management. In: Accounting and Finance, Vol. 45, No. 2, S. 241–267.
- DAXHAMMER, ROLF J./FACSAR, MÁTÉ (2018): Behavioral Finance. Verhaltenswissenschaftliche Finanzmarktforschung im Lichte begrenzt rationaler Marktteilnehmer, 2. Aufl., Konstanz/München: UVK Verlagsgesellschaft.

- DE BONDT, WERNER F. M./THALER, RICHARD H. (1995): Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective. In: Jarrow, Richard H. (Hrsg.): Handbooks in Operations Research and Management Science, Vol. 9, Amsterdam et al.: Elsevier, S. 385–410.
- DEAKIN, EDWARD B. (1979): An Analysis of Differences Between Non-Major Oil Firms Using Successful Efforts and Full Cost Methods. In: The Accounting Review, Vol. 54, No. 4, S. 722–734.
- DEANGELO, HARRY/DEANGELO, LINDA/SKINNER, DOUGLAS J. (1994): Accounting Choice in Troubled Companies. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 17, No. 1–2, S. 113–143.
- DEANGELO, HARRY/DEANGELO, LINDA/SKINNER, DOUGLAS J. (1996): Reversal of Fortune: Dividend Signaling and the Disappearance of Sustained Earnings Growth. In: Journal of Financial Economics, Vol. 40, No. 3, S. 341–371.
- DEANGELO, LINDA E. (1986): Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders. In: The Accounting Review, Vol. 61, No. 3, S. 400–420.
- DEANGELO, LINDA E. (1988): Managerial Competition, Information Costs, and Corporate Governance. The Use of Accounting Performance Measures in Proxy Contests. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 10, No. 1, S. 3–36.
- DECHOW, PATRICIA M./RICHARDSON, SCOTT A./TUNA, IREM (2003): Why are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation. In: Review of Accounting Studies, Vol. 8, No. 2–3, S. 355–384.
- DECHOW, PATRICIA M./SCHRAND, CATHERINE M. (2004): Earnings Quality, Charlottesville: The Research Foundation of CFA Institute.
- DECHOW, PATRICIA M./SKINNER, DOUGLAS J. (2000): Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. In: Accounting Horizons, Vol. 14, No. 2, S. 235–250.
- DECHOW, PATRICIA M./SLOAN, RICHARD G. (1991): Executive Incentives and the Horizon Problem. An Empirical Investigation. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 14, No. 1, S. 51–89.

- DEFOND, MARK L./JIAMBALVO, JAMES (1994): Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, No. 1–2, S. 145–176.
- DEFOND, MARK L./PARK, CHUL W. (1997): Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 23, No. 2, S. 115–139.
- DEGEORGE, FRANCOIS/PATEL, JAYENDU/ZECKHAUSER, RICHARD (1999): Earnings Management to Exceed Thresholds. In: *The Journal of Business*, Vol. 72, No. 1, S. 1–33.
- DEHMEL, INGA/HOMMEL, MICHAEL/KUNKEL, TESSA (2018): Conceptual Framework for Financial Reporting 2018 auf dem Prüfstand. In: *Betriebs-Berater*, 73. Jg., Heft 30, S. 1706–1710.
- DEMOUGIN, DOMINIQUE/JOST, PETER-JÜRGEN (2001): Theoretische Grundlagen der Prinzipal-Agenten-Theorie. In: Jost, Peter-Jürgen (Hrsg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 45–81.
- DEMSETZ, HAROLD (1967): Toward a Theory of Property Rights. In: *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, S. 347–359.
- DETERT, KARSTEN (2008): Bilanzpolitisches Verhalten bei der Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS. Eine empirische Untersuchung deutscher Unternehmen, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- DETERT, KARSTEN/SELLHORN, THORSTEN (2007): Bilanzpolitik. In: *Die Betriebswirtschaft*, 67. Jg., Heft 2, S. 247–252.
- DETTMEIER, MICHAEL (2010): Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes auf Finanzkennzahlen (financial covenants). In: Fink, Christian/Schultze, Wolfgang/Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): *Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 453–469.
- DHALIWAL, DAN S. (1980): The Effect of the Firm's Capital Structure on the Choice of Accounting Methods. In: *The Accounting Review*, Vol. 55, No. 1, S. 78–84.
- DHALIWAL, DAN S./HENINGER, WILLIAM G./HUGHES, K. E. (1999): The Investment Opportunity Set and Capitalization versus Expensing Methods of Accounting Choice. In: *Accounting and Finance*, Vol. 39, No. 2, S. 151–175.

- DHALIWAL, DAN S./SALAMON, GERALD L./SMITH, E. DAN (1982): The Effect of Owner versus Management Control on the Choice of Accounting Methods. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 4., No. 1, S. 41–53.
- DIAMOND, DOUGLAS W. (1989): Reputation Acquisition in Debt Markets. In: The Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 4, S. 828–862.
- DICHEV, ILIA D./SKINNER, DOUGLAS J. (2002): Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis. In: Journal of Accounting Research, Vol. 40, No. 4, S. 1091–1123.
- DIETL, HELMUT (1993): Institutionen und Zeit, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- DINH, TAMI/EIERLE, BRIGITTE/SCHULTZE, WOLFGANG/STEEGER, LEIF (2015): Research and Development, Uncertainty, and Analysts' Forecasts: The case of IAS 38. In: Journal of International Financial Management and Accounting, Vol. 26, No. 3, S. 257–293.
- DINH, TAMI/KANG, HELEN/SCHULTZE, WOLFGANG (2016): Capitalizing Research & Development: Signaling or Earnings Management? In: European Accounting Review, Vol. 25, No. 2, S. 373–401.
- DINH, TAMI/SCHULTZE, WOLFGANG (2011): Capitalizing Research & Development and 'Other Information': The Incremental Information Content of Accruals versus Cash Flows. In: Journal of Management Control, Vol. 22, No. 3, S. 241–278.
- DOBLER, MICHAEL/KURZ, GERHARD (2008): Aktivierungspflicht für immaterielle Vermögensgegenstände in der Entstehung nach dem RegE eines BilMoG – Kritische Würdigung der F&E-Bilanzierung im HGB-Abschluss de lege ferenda. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 8. Jg., Heft 7–8, S. 485–493.
- DÖLLERER, GEORG (1959): Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung, deren Entstehung und Ermittlung. In: Die Wirtschaftsprüfung, 12. Jg., Heft 24, S. 653–658.
- DÖLLERER, GEORG (1969): Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz. Rechtslage nach dem Gesetz zur Änderung des Einkommensteuergesetzes und nach dem Beschluß des Großen Senats des Bundesfinanzhofes vom 3.2.1969. In: Betriebs-Berater, 24. Jg., Heft 12, S. 501–507.

- DONELSON, DAIN C./JENNINGS, ROSS/MCINNIS, JOHN (2017): Financial Statement Quality and Debt Contracting: Evidence from a Survey of Commercial Lenders. In: Contemporary Accounting Research, Vol. 34, No. 4, S. 2051–2093.
- DOPUCH, NICHOLAS/PINCUS, MORTON (1988): Evidence on the Choice of Inventory Accounting Methods: LIFO Versus FIFO. In: Journal of Accounting Research, Vol. 26, No. 1, S. 28–59.
- DÖRING, ULRICH/OBERMANN, OLIVER (2008): Primär und Sekundärwirkungen von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. In: Freidank, Carl-Christian/Müller, Stefan/Wulf, Inge (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung. Aktuelle Entwicklungen in Wissenschaft und Praxis, Laurenz Lachnit zum 65. Geburtstag, Wiesbaden: Gabler, S. 413–437.
- DÖRING, NICOLA/BORTZ, JÜRGEN (2016): Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften, 5. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- DRIESCH, DIRK/SENGER, THOMAS (2016): § 46. IFRS für den Mittelstand (SME-IFRS). In: Driesch, Dirk/Riese, Joachim/Schlüter, Jörg/Senger, Thomas (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch, Kommentierung der IFRS/IAS, 5. Aufl., München: Beck.
- DREGER, CHRISTIAN/KOSFELD, REINHOLD/ECKEY, HANS-FRIEDRICH (2014): Ökonometrie. Grundlagen – Methoden – Beispiele, 5. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler.
- DROBETZ, WOLFGANG/PENSA, PASCAL/WÖHLE, CLAUDIA B. (2006): Kapitalstrukturpolitik in Theorie und Praxis: Ergebnisse einer Fragebogenuntersuchung. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 76. Jg., Heft 3, S. 253–285.
- DRS 19: Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 19 – Pflicht zur Konzernrechnungslegung und Abgrenzung des Konsolidierungskreises (Bekanntmachung der aktuellen Fassung durch das BMJ am 04.12.2017). In: Deutsche Rechnungslegungs Standards, Bd. 1 und 2, Loseblattsammlung, Stand 26. Ergänzungslieferung Dezember 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- DRS 20: Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 20 – Konzernlagebericht (Bekanntmachung der aktuellen Fassung durch das BMJ am 04.12.2017). In: Deutsche Rechnungslegungs Standards, Bd. 1 und 2, Loseblattsammlung, Stand 26. Ergänzungslieferung Dezember 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

- DRS 21: Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 21 – Kapitalflussrechnung (Bekanntmachung der aktuellen Fassung durch das BMJ am 04.12.2017). In: Deutsche Rechnungslegungs Standards, Bd. 1 und 2, Loseblattsammlung, Stand 26. Ergänzungslieferung Dezember 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- DRS 24: Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 24 – Immaterielle Vermögensgegenstände im Konzernabschluss (Bekanntmachung der aktuellen Fassung durch das BMJ am 04.12.2017). In: Deutsche Rechnungslegungs Standards, Bd. 1 und 2, Loseblattsammlung, Stand 26. Ergänzungslieferung Dezember 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- DRUKARCZYK, JOCHEN (1993): Theorie und Politik der Finanzierung, 2. Aufl., München: Franz Vahlen.
- D'SOUZA, JULIA/JACOB, JOHN/RAMESH, K. (2000): The Use of Accounting Flexibility to Reduce Labor Renegotiation Costs and Manage Earnings. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 30, No. 2, S. 187–208.
- DUCHARME, LARRY L./MALATESTA, PAUL H./SEFCIK, STEPHAN E. (2001): Earnings Management: IPO Valuation and Subsequent Performance. In: Journal of Accounting, Auditing and Finance, Vol. 16, No. 4, S. 369–400.
- DUKE, JOANNE C./HUNT III, HERBERT G. (1990): An Empirical Examination of Debt Covenant Restrictions and Accounting-Related Debt Proxies. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, No. 1–3, S. 45–63.
- DUSCHER, IRINA (2014): Nach dem BilMoG: Annäherung an die IFRS im Bereich selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände in der Bilanzierungspraxis innovativer Unternehmen? Fall der biotechnologischen Forschungs- und Entwicklungsprojekte. In: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung, 9. Jg., Heft 4, S. 149–154.
- DURTSCHI, CINDY/EASTON, PETER (2005): Earnings Management? The Shapes of the Frequency Distributions of Earnings Metrics Are Not Evidence Ipso Facto. In: Journal of Accounting Research, Vol. 43, No. 4, S. 557–592.
- DURTSCHI, CINDY/EASTON, PETER (2009): Earnings Management? Erroneous Inferences Based on Earnings Frequency Distributions. In: Journal of Accounting Research, Vol. 47, No. 5, S. 1249–1281.

- EASTERWOOD, CINTIA M. (1998): Takeovers and Incentives for Earnings Management: An Empirical Analysis. In: *Journal of Applied Business Research*, Vol. 14, No. 1, S. 29–47.
- ECKSTEIN, PETER P. (2016): *Angewandte Statistik mit SPSS. Praktische Einführung für Wirtschaftswissenschaftler*, 8. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler.
- EIBELSHÄUSER, MANFRED (1983): *Immaterielle Anlagewerte in der höchstrichterlichen Finanzrechtsprechung*, Wiesbaden: Gabler.
- EICHENBERGER, REINHARD (1992): *Verhaltensanomalien und Wirtschaftswissenschaft. Herausforderung, Reaktionen, Perspektiven*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- EIERLE, BRIGITTE/HALLER, AXEL (2010): *IFRS for SMEs – Ergebnisse einer Befragung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland*, Hrsg.: BDI/DRSC/Eierle/Haller, Berlin.
- EIERLE, BRIGITTE/HALLER, AXEL/BEIERSDORF, KATI (2007): *Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities. Ergebnisse einer Befragung deutscher mittelständischer Unternehmen*, Hrsg.: BDI/DIHK/DRSC/Universität Regensburg, Berlin.
- EIERLE, BRIGITTE/THER, FLORIAN (2018): Die bilanzielle Behandlung von Entwicklungskosten in der handelsrechtlichen Finanzberichterstattung – Ergebnisse einer Befragung nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland. In: *Der Betrieb*, 71. Jg., Heft 30, S. 1741–1747.
- EIERLE, BRIGITTE/WENCKI, SIMONE (2014): Wird das handelsrechtliche Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten vom deutschen Mittelstand angenommen? In: *Der Betrieb*, 67. Jg., Heft 19, S. 1029–1036.
- EIERLE, BRIGITTE/WENCKI, SIMONE (2016): The determinants of capitalising development costs in private companies. Evidence from Germany. In: *Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft)*, Vol. 86, No. 3, S. 259–300.
- EILENBERGER, GUIDO/ERNST, DIETMAR/TOEBE, MARC (2013): *Betriebswirtschaftliche Finanzwirtschaft. Einführung in Investition und Finanzierung, Finanzpolitik und Finanzmanagement von Unternehmungen*, 8. Aufl., München: Oldenbourg.

- EISEND, MARTIN/KUß, ALFRED (2017): Grundlagen empirischer Forschung. Zur Methodologie in der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden: Springer Gabler.
- EISENHARDT, KATHLEEN M. (1989): Agency Theory. An Assessment and Review. In: The Academy of Management Review, Vol. 14, No. 1, S. 57–74.
- EITZEN, BERND VON/MOOG, TIM/PYSCHNY, HERMANN (2010): Forschungs- und Entwicklungskosten nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) unter Berücksichtigung des IAS 38. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 10. Jg., Heft 7–8, S. 357–361.
- EL-GAZZAR, SAMIR M./LILIEN, STEVE/PASTENA, VICTOR (1986): Accounting for Leases by Lessees. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 8, No. 3, S. 217–237.
- ELSCHEN, RAINER (1991a): Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 43. Jg., Heft 11, S. 1002–1012.
- ELSCHEN, RAINER (1991b): Shareholder Value und Agency-Theorie – Anreiz- und Kontrollsysteme für Zielsetzungen der Anteilseigner. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 43. Jg., Heft 3, S. 209–220.
- ELTON, EDWIN J./GRUBER, MARTIN J./BROWN, STEPHEN J./GOETZMANN, WILLIAM N. (2011): Modern Portfolio Theory and Investment Analysis, 8. Aufl., Hoboken, New Jersey: Wiley.
- ENGLISH, BIRTE/MUSSWEILER, THOMAS (2001): Sentencing Under Uncertainty: Anchoring Effects in the Courtroom. In: Journal of Applied Social Psychology, Vol. 31, No. 7 S. 1535–1551.
- ENGLISH, BIRTE/MUSSWEILER, THOMAS/STRACK, FRITZ (2006): Playing Dice with Criminal Sentences: The Influence of Irrelevant Anchors on Experts' Judicial Decision Making. In: Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 32, No. 2, S. 188–200.
- ERB, CARSTEN/PELGER, CHRISTOPH (2018): Das neue Rahmenkonzept des IASB. In: Die Wirtschaftsprüfung, 71. Jg., Heft 14, S. 872–878.

- ERICKSON, MERLE/WANG, SHIING-WU (1999): Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 27, No. 2, S. 149–176.
- ERNST, CORNELIA/RAPP, MARC STEFFEN/WOLFF, MICHAEL (2009): Vergütung von Vorstandsorganen deutscher Aktiengesellschaften. Ergebnisse einer Analyse der deutschen Prime-Standard-Unternehmen. In: *Zeitschrift für Corporate Governance*, Vol. 4, Heft 2, S. 53–57.
- EU-KOMMISSION (Hrsg.) (2003): Kommentar zu bestimmten Artikeln der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Vierten Richtlinie 78/660/EWG des Rates vom 25. Juli 1978 sowie zur Siebenten Richtlinie 83/349/EWG des Rates vom 13. Juni 1983 über Rechnungslegung. Online verfügbar unter: http://www.ifrs-portal.com/Dokumente/Framework_de.pdf (Stand 07.09.2015).
- EVANS, LISA/GEBHARDT, GUENTHER/HOOGENDOORN, MARTIN/MARTON, JAN/DI PIETRA, ROBERTO/MORA, ARACELI/THINGGARD, FRANK/VEHMANEN, PETRI/WAGENHOFER, ALFRED (2005): Problems and Opportunities of an International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities. The EAA FRSC's Comment on the IASB's Discussion Paper. In: *Accounting in Europe*, Vol. 2, No. 1, S. 23–45.
- EWERT, RALF (1990): *Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information*, Berlin/Heidelberg et al.: Springer.
- EWERT, RALF (1993): Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, rationale Akteure und Märkte. Ein Grundmodell zur Analyse der Qualität von Unternehmenspublikationen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung*, 45. Jg., Heft 9, S. 715–747.
- EWERT, RALF/STEFANI, ULRIKE (2001): Wirtschaftsprüfung. In: Jost, Peter-J. (Hrsg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 147–182.
- FAHRMEIR, LUDWIG/KNEIB, THOMAS/LANG, STEFAN (2009): *Regression – Modelle, Methoden und Anwendungen*, 2. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- FAMA, EUGENE F. (1970): Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. In: *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, S. 383–417.

- FAMA, EUGENE F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm. In: The Journal of Political Economy, Vol. 88, No. 2, S. 288–307.
- FAMA, EUGENE F./MILLER, MERTON H. (1972): The Theory of Finance, Hinsdale, Illinois: Dryden Press.
- FAREWELL, V. T. (1979): Some results on the estimation of logistic models based on retrospective data. In: Biometrika, Vol. 66, No. 1, S. 27–32.
- FASSELT, MARTIN/RADDE, JENS (2013): B 211: Immaterielle Vermögensgegenstände. In: Böcking, Hans-Joachim/Gros, Marius/Oser, Peter/Scheffler, Eberhard/Thormann, Bettina (Hrsg.): Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, Bd. I, Stand 57. Ergänzungslieferung Dezember 2018, München: Beck.
- FETTES, MAIK W. (2014): Zur Verwendung von Covenants gegenüber Kapitalgesellschaften, Berlin: Duncker & Humblot.
- FIEDLER, KLAUS/VON SYDOW, MOMME (2015): Heuristics and Biases: Beyond Tversky and Kahneman's (1974) Judgement under Uncertainty. In: Eysenck, Michael W./Groome, David (Hrsg.): Cognitive Psychology. Revisiting the Classical Studies (Chapter 12), London: Sage Publications, S. 146–161.
- FIELD, ANDY (2018): Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics, 5. Aufl., Thousand Oaks: Sage.
- FIELDS, THOMAS D./LYS, THOMAS Z./VINCENT, LINDA (2001): Empirical Research on Accounting Choice. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 31, No. 1–3, S. 255–307.
- FISCHER, ANDREA/HALLER, AXEL (1993): Bilanzpolitik zum Zwecke der Gewinnglättung. Empirische Erkenntnisse. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 63. Jg., Heft 1, S. 35–59.
- FISCHER, FELIX (2010): Der Zusammenhang zwischen Rechnungslegung und Ausschüttungsbemessung. Eine empirische Analyse deutscher börsennotierter Aktiengesellschaften, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- FISCHER, MARC (1995): Agency-Theorie. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 24. Jg., Heft 6, S. 320–322.

- FISCHER, MARC/HÜSER, ANNETTE/MÜHLENKAMP, CLAUDIA/SCHADE, CHRISTIAN/SCHOTT, EBERHARD (1993): Marketing und neuere ökonomische Theorie. Ansätze zu einer Systematisierung. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 45. Jg., Heft 4, S. 444–470.
- FISHER, RONALD A. (1922): On the Mathematical Foundations of Theoretical Statistics. In: Philosophical Transactions of the Royal Society of London, Series A, Vol. 222, S. 309–368.
- FISHER, RONALD A. (1936): The use of multiple measurements in taxonomic problems. In: Annals of Human Genetics, Vol. 7, No. 2, S. 179–188.
- FISKE, SUSAN T./TAYLOR, SHELLEY E. (2017): Social Cognition: From Brains to Culture, 3. Aufl., Los Angeles et al.: Sage Publications.
- FRANCIS, JENNIFER J./HANNA, J. DOUGLAS/VINCENT, LINDA (1996): Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs. In: Journal of Accounting Research, Vol. 34, Supplement 1996, S. 117–134.
- FRANCIS, JENNIFER J./LAFOND, RYAN/OLSSON, PER M./SCHIPPER, KATHERINE (2004): Costs of Equity and Earnings Attributes. In: The Accounting Review, Vol. 79, No. 4, S. 967–1010.
- FRANCIS, JERE R./KHURANA, INDER/XIUMIN, MARTIN/RAYNOLDE, PEREIRA (2008): The Role of Firm-Specific Incentives and Country Factors in Explaining Voluntary IAS Adoptions: Evidence from Private Firms. In: European Accounting Review, Vol. 17, No. 2, S. 331–360.
- FRANCIS, JERE R./REITER, SARA ANN (1987): Determinants of Corporate Pension Funding Strategy. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 9, No. 1, S. 35–59.
- FRANKE, GÜNTER/HAX, HERBERT (2009): Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 6. Aufl., Heidelberg et al.: Springer.
- FRANZEN, LAUREL A./RODGERS, KIMBERLY J./SIMIN, TIMOTHY T. (2007): Measuring Distress Risk: The Effect of R&D Intensity. In: The Journal of Finance, Vol. 62, No. 6, S. 2931–2967.

- FREEMAN, R. EDWARD/HARRISON, JEFFREY S./WICKS, ANDREW C./PARMAR, BIDHAN/DE COLLE, SIMONE (2010): Stakeholder Theory. The State of the Art, New York: Cambridge University Press.
- FREERICKS, WOLFGANG (1976): Bilanzierungsfähigkeit und Bilanzierungspflicht in Handels- und Steuerbilanz, Köln et al.: Carl Heymanns.
- FREIBERG, JENS (2012): Streichung der aktivierten Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse? Contra-Meinung in der Rubrik „Pro und Contra“. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung, 8. Jg., Heft 2, S. 59.
- FREIDANK, CARL-CHRISTIAN (1982): Zielsetzungen und Instrumente der Bilanzpolitik bei Aktiengesellschaften. In: Der Betrieb, 35. Jg., Heft 7, S. 337–343.
- FREIDANK, CARL-CHRISTIAN (1998): Zielformulierungen und Modellbildungen im Rahmen der Rechnungslegungspolitik. In: Freidank, Carl-Christian (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik. Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin: Springer, S. 85–153.
- FREIDANK, CARL-CHRISTIAN (2016): Entscheidungsmodelle der Rechnungslegungspolitik. Lösungsvorschläge für Kapitalgesellschaften aus betriebswirtschaftlicher, rechtlicher, mathematischer und wirtschaftsinformatischer Sicht, 2. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler.
- FREIDANK, CARL-CHRISTIAN/VELTE, PATRICK (2013): Rechnungslegung und Rechnungslegungspolitik. Eine handels-, steuerrechtliche und internationale Einführung für Einzelunternehmen sowie Personenhandels- und Kapitalgesellschaften mit 347 Abbildungen, erläuternden Beispielen und 6 Übungsklausuren, München: Oldenbourg.
- FREIDANK, CARL-CHRISTIAN/VELTE, PATRICK/WEBER, STEFAN (2016): Ansatzkonzeptionen und Bewertungskonzeptionen. In: Hahn, Klaus/Maurer, Torsten/Poll, Jens/Schramm, Uwe (Hrsg.): Die Bilanz nach Handels- und Steuerrecht, Einzel- und Konzernabschluss nach HGB und IFRS, 11. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 81–148.
- FRENZEN, HEIKO/KRAFFT, MANFRED (2008): Logistische Regression und Diskriminanzanalyse. In: Herrmann, Andreas/Homburg, Christian/Klarmann, Martin (Hrsg.): Handbuch Marktforschung – Methoden, Anwendungen, Praxisbeispiele, 3. Aufl., Wiesbaden: Gabler, S. 607–649.

- FRITZ, CATHERINA O./MORRIS, PETER E./RICHLER, JENNIFER J. (2012): Effect size estimates: Current use, calculations, and interpretation. In: *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 141, No. 1, S. 2–18.
- FRÖHLICH, MICHAEL/PIETER, ANDREA (2009): Cohen's Effektstärken als Mass der Bewertung von praktischer Relevanz – Implikationen für die Praxis. In: *Swiss Sports & Exercise Medicine*, Vol. 57, No. 4, S. 139–142.
- FROMM, SABINE (2012): *Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 2. Multivariate Verfahren für Querschnittsdaten*, 2. Aufl., Wiesbaden: Springer VS.
- FROSCHHAMMER, MATTHIAS/HALLER, AXEL (2012): IFRS-Konvergenz im Rahmen der BilMoG-Erstanwendung. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 12. Jg., Heft 1, S. 17–25.
- FROSCHHAMMER, MATTHIAS/HALLER, AXEL (2013): Internationalisierung des HGB am Beispiel der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände. Von der Gesetzesentstehung zur Regelungsanwendung. In: *Steuern und Bilanzen*, 15. Jg., Heft 16, S. 615–620.
- FRYGES, HELMUT/KOHN, KARSTEN/ULLRICH, KATRIN (2015): The Interdependence of R&D Activity and Debt Financing of Young Firms. In: *Journal of Small Business Management*, Vol. 53, No. S 1, S. 251–277.
- FUCHS, MARKUS (1997): *Jahresabschlußpolitik und International Accounting Standards*, Wiesbaden: Gabler/Deutscher Universitäts-Verlag.
- FUDENBERG, DREW/TIROLE, JEAN (1995): A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents. In: *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 1, S. 75–93.
- FÜLBIER, UWE ROLF/GASSEN, JOACHIM (2007): Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG): Handelsrechtliche GoB vor der Neuinterpretation. In: *Der Betrieb*, 60. Jg., Heft 48, S. 2605–2612.
- FURNHAM, ADRIAN/BOO, HUA CHU (2011): A Literature Review of the Anchoring Effect. In: *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 40, No. 1, S. 35–42.

- FURUBOTN, EIRIK G./PEJOVICH, SVETOZAR (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. In: Journal of Economic Literature, Vol. 10, No. 4, S. 1137–1162.
- GASSEN, JOACHIM/PIERK, JOCHEN/WEIL, MATTHIAS (2011): Pensionsrückstellungen nach dem BilMoG – Erste empirische Evidenz. In: Der Betrieb, 64. Jg., Heft 19, S. 1061–1067.
- GAVER, JENNIFER J./GAVER, KENNETH, M./AUSTIN, JEFFREY R. (1995): Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, No. 1, S. 3–28.
- GELHAUSEN, HANS FRIEDRICH/FEY, GERD/KÄMPFER, GEORG (2009): Rechnungslegung und Prüfung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Kommentar, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- GHICAS, DIMITRIOS C. (1990): Determinants of Actuarial Cost Method Changes for Pension Accounting and Funding. In: The Accounting Review, Vol. 65, No. 2, S. 384–405.
- GIERL, HERIBERT/HELM, ROLAND/STUMPP, STEFAN (2001): Wertfunktion der Prospect-Theorie, Produktpräferenzen und Folgerungen für das Marketing. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 53. Jg., Heft 9, S. 559–588.
- GIGERENZER, GERD (1996): On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky. In: Psychological Review, Vol. 103, No. 3, S. 592–596.
- GIGERENZER, GERD/SELTEN, REINHARD (Hrsg.) (2001): Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox, Report of the 84th Dahlem Workshop, Cambridge/London: MIT Press.
- GILL DE ALBORNOZ, B./ALCARRIA, JOSÉ J. (2003): Analysis and Diagnosis of Income Smoothing in Spain. In: European Accounting Review, Vol. 12, No. 3, S. 443–463.
- GILOVICH, THOMAS/GRIFFIN, DALE (2002): Introduction – Heuristics and Biases: Then and Now. In: Gilovich, Thomas/Griffin, Dale/Kahneman, Daniel (Hrsg.): Heuristics and Biases, The Psychology of Intuitive Judgment, Cambridge/New York et al.: Cambridge University Press, S. 1–18.
- GINER, BEGOÑA/PARDO, FRANCISCA (2014): How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms? In: Journal of Business Ethics, Vol. 132, No. 1, S. 21–40.

- GIVOLY, DAN/HAYN, CARLA K./KATZ, SHARON P. (2010): Does Public Ownership of Equity Improve Earnings Quality? In: *The Accounting Review*, Vol. 85, No. 1, S. 195–225.
- GIVOLY, DAN/RONEN, JOSHUA (1981): ‘Smoothing’ Manifestations in Fourth Quarter Results of Operations: Some Empirical Evidence. In: *Abacus*, Vol. 17, No. 2, S. 174–193.
- GLADE, ANTON (1986): *Rechnungslegung und Prüfung nach dem Bilanzrichtlinien-Gesetz. Systematische Darstellung und Kommentar*, Herne/Berlin: NWB.
- GLAUM, MARTIN/LANDSMAN, WAYNE R./WYWRA, SVEN (2018): Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors. In: *The Accounting Review*, Vol. 93, No. 6, S. 149–180.
- GLAUM, MARTIN/LICHTBLAU, KARL/LINDEMANN, JENS (2004): The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany. In: *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 2, S. 45–77.
- GÖBEL, ELISABETH (2002): *Neue Institutionenökonomik. Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen*, Stuttgart: Lucius & Lucius.
- GÖBEL, STEFAN/KORMAIER, BENEDIKT (2007): Adressaten und deren Anforderungen an die externe Berichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen – Ergebnisse ausgewählter Studien. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 7. Jg., Heft 10, S. 519–532.
- GODFREY, JAYNE M./JONES, KERRIE L. (1999): Political Cost Influences on Income Smoothing Via Extraordinary Item Classification. In: *Accounting and Finance*, Vol. 39, No. 3, S. 229–254.
- GODFREY, JAYNE M./MATHER, PAUL R./RAMSAY, ALAN L. (2003): Earnings and Impression Management in Financial Reports: The Case of CEO Changes. In: *Abacus*, Vol. 39, No. 1, S. 95–123.
- GODIN, REINHARD FREIHERR VON/WILHELMI, HANS (1937): *Gesetz über Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien (Aktiengesetz) vom 30. Januar 1937*, Berlin/Leipzig: Walter de Gruyter & Co.
- GÖLLERT, KURT (2009): Problemfelder der Bilanzanalyse. Einfluss des BilMoG auf die Bilanzanalyse. In: *Der Betrieb*, 62. Jg., Heft 34, S. 1773–1778.

- GOLDBERG, JOACHIM/NITZSCH, RÜDIGER VON (2015): Behavioral Finance. Gewinnen mit Kompetenz, 6. Aufl., München: Finanzbuch Verlag.
- GOLDBERG, VICTOR P. (1976): Regulation and Administered Contracts. In: The Bell Journal of Economics, Vol. 7, No. 2, S. 426–448.
- GONCHAROV, IGOR (2005): Earnings Management and Its Determinants: Closing Gaps in Empirical Accounting Research, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- GORDON, MYRON J. (1964): Postulates, Principles and Research in Accounting. In: The Accounting Review, Vol. 39, No. 2, S. 251–263.
- GORE, PELHAM/POPE, PETER F./SINGH, ASHNI K. (2007): Earnings Management and the Distribution of Earnings Relative to Targets: UK Evidence. In: Accounting and Business Research, Vol. 37, No. 2, S. 123–149.
- GRÄFER, HORST (1981): Ziele, Instrumente und Grenzen der Bilanzpolitik. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 10. Jg., Heft 8, S. 353–358.
- GRAHAM, JOHN R./HARVEY, CAMPBELL R./RAJGOPAL, SHIVA (2005): The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. In: Journal of Accounting & Economics, Vol. 40, No. 1–3, S. 3–73.
- GROTTTEL, BERND (2018): § 284 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- GROTTTEL, BERND (2018): § 285 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- GROTTTEL, BERND (2018): § 289 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- GROTTTEL, BERND (2018): § 315 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.

- GROTTTEL, BERND/KREHER, MARKUS (2018): § 290 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- GUAY, WAYNE R./KOTHARI, S. P./WATTS, ROSS L. (1996): A Market-based Evaluation of Discretionary Accrual Models. In: Journal of Accounting Research, Vol. 34, Supplement 1996, Studies on Recognition, Measurement, and Disclosure Issues in Accounting, S. 83–105.
- GUENTHER, DAVID A./MAYDEW, EDWARD L./NUTTER, SARAH E. (1997): Financial Reporting, Tax Costs, and Book-Tax Conformity. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 23, No. 3, S. 225–248.
- GUIDRY, FLORA/LEONE, ANDREW J./ROCK, STEVE (1999): Earnings-based Bonus Plans and Earnings Management by Business-unit Managers. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 26, No. 1–3, S. 113–142.
- GUJARATI, DAMODAR N./PORTER, DAWN C. (2009): Basic econometrics, 5. Aufl., New York: McGraw-Hill Irwin.
- HAAKER, ANDREAS (2012): Streichung der aktivierten Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse? Pro-Meinung in der Rubrik „Pro und Contra“. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung, 8. Jg., Heft 2, S. 58.
- HAAKER, ANDREAS/LÜDENBACH, NORBERT (2010): Trennung der Forschungs- und Entwicklungsphase? Contra HAAKER, Teil 1. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung, 6. Jg., Heft 4, S. 110–111.
- HAGER, SIMON/HITZ, JÖRG-MARKUS (2007): Immaterielle Vermögenswerte in der Bilanzierung und Berichterstattung – eine empirische Bestandsaufnahme für die Geschäftsberichte deutscher IFRS-Bilanzierer 2005. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 7. Jg., Heft 4, S. 205–218.
- HAGERMAN, ROBERT L./ZMIJEWSKI, MARK E. (1979): Some economic determinants of accounting policy choice. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 1, No. 2, S. 141–161.
- HAHN, CHRISTOPH (2018): Regelpublizitätshaftung. Die zivilrechtliche Haftung für fehlerhafte Regelpublizität des Emittenten und der verantwortlichen Organmitglieder am Kapitalmarkt, Baden-Baden: Nomos.

- HAHN, KLAUS (2007): Anwendung der IFRS im Mittelstand – Chance oder Horrorszenario? In: Heyd, Reinhard/Keitz, Isabel von (Hrsg.): IFRS Management. Interessenschutz auf dem Prüfstand. Treffsichere Unternehmensbeurteilung. Konsequenzen für das Management, München: Franz Vahlen, S. 197–214.
- HALBINGER, JOSEF (1980): Erfolgsausweispolitik: Eine empirische Untersuchung zum bilanzpolitischen Verhalten Deutscher Aktiengesellschaften, Berlin: Erich Schmidt.
- HALL, BRONWYN H. (2002): The Financing of Research and Development. In: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 18, No. 1, S. 35–51.
- HALL, BRIAN J./MURPHY, KEVIN JAMES (2003): The Trouble with Stock Options. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 17, No. 3, S. 49–70.
- HALL, GEORG VAN/KESSLER, HARALD (2010): Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens. In: Kessler, Harald/Leinen, Markus/Strickmann, Michael (Hrsg.): Handbuch BilMoG. Der praktische Leitfaden zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, 2. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Mediengruppe, S. 176–198.
- HALLER, AXEL (1994): Positive Accounting Theory. Die Erforschung der Beweggründe bilanzpolitischen Verhaltens. In: Die Betriebswirtschaft, 54. Jg., Heft 5, S. 597–612.
- HALLER, AXEL/FERSTL, EVA-MARIA (2013): „Einheitsbilanz“ in Deutschland – Status quo und potentielle Entwicklungen. In: Bertl, Romuald/Eberhartinger, Eva/Egger, Anton/Kalss, Susanne/Lang, Michael/Nowotny, Christian/Riegler, Christian/Schuch, Josef/Staringer, Claus (Hrsg.): Bilanzpolitik. Wiener Bilanzrechtstage 2012, Wien: Linde Verlag, S. 55–94.
- HALLER, AXEL/FROSCHHAMMER, MATTHIAS/GROß, TOBIAS (2010): Die Bilanzierung von Entwicklungskosten nach IFRS bei deutschen börsennotierten Unternehmen – eine empirische Analyse. In: Der Betrieb, 63. Jg., Heft 13, S. 681–689.
- HALLER, AXEL/LÖFFELMANN, JOHANN/BEIERSDORF, KATI/BOLIN, MANFRED/ETZEL, BERNHARD/HAUSSMANN, KAI (2008): Empirische Ergebnisse und Implikationen für die Weiterentwicklung der nationalen und internationalen Rechnungslegungsnormen für mittelständische Unternehmen, Berlin/Regensburg: Eigenverlag der Hrsg.: DRSC/Universität Regensburg.

- HALLER, AXEL/LÖFFELMANN, JOHANN/ETZEL, BERNHARD (2009): BilMoG und Adressatenbedürfnisse – Empirische Erkenntnisse über die Einschätzung von Kreditinstituten. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 9. Jg., Heft 4, S. 216–226.
- HALLER, AXEL/PARK, PETER (1995): Darlehnsvereinbarungen als Ursache für bilanzpolitisches Verhalten. Empirische Erkenntnisse aus den USA. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 65. Jg., Heft 1, S. 89–111.
- HAMEL, WINFRIED (1982): Bilanzierung unter Mitbestimmungs-Einfluss, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- HANKE, CHRISTIAN (2018): Aktivierung von Herstellungskosten. Neufassung und Anpassung des IDW RS HFA 31 an DRS 24. In: NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung, o. Jg., Heft 8, S. 385–387.
- HARDER, ULRICH (1962): Bilanzpolitik. Wesen und Methoden der taktischen Beeinflussung von handels- und steuerrechtlichen Jahresabschlüssen, Wiesbaden: Gabler.
- HARMS, JENS E./KÜTING, KARLHEINZ (1982): Perspektiven der Konzernbesteuerung. Einheitsbesteuerung versus Einzelbesteuerung. In: Betriebs-Berater, 37. Jg., Heft 8, S. 445–455.
- HARRIS, MILTON/RAVIV, ARTUR (1978): Some Results on Incentive Contracts with Applications to Education and Employment, Health Insurance, and Law Enforcement. In: The American Economic Review 68, No. 1, S. 20–30.
- HARRIS, MILTON/RAVIV, ARTUR (1979): Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information. In: Journal of Economic Theory, Vol. 20, No. 2, S. 231–259.
- HARRIS, MILTON/RAVIV, ARTUR (1990): Capital Structure and the Informational Role of Debt. In: The Journal of Finance, Vol. 45, No. 2, S. 321–349.
- HARRIS, MILTON/RAVIV, ARTUR (1991): The Theory of Capital Structure. In: The Journal of Finance, Vol. 46, No. 1, S. 297–355.
- HARTMANN-WENDELS, THOMAS (1989): Principal-Agent-Theorie und asymmetrische Informationsverteilung. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 59. Jg., Heft 7, S. 714–734.

- HARTMANN-WENDELS, THOMAS (1992): Agency-Theorie und Publizitätspflicht nicht börsennotierter Kapitalgesellschaften. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 44. Jg., Heft 5, S. 412–425.
- HARTMANN-WENDELS, THOMAS (2001): Finanzierung. In: Jost, Peter-Jürgen (Hrsg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 117–146.
- HARTMANN-WENDELS, THOMAS/PFINGSTEN, ANDREAS/WEBER, MARTIN (2015): Bankbetriebslehre, 6. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- Haugen, Robert A./Sensbet, Lemma W. (1981): Resolving the Agency Problems of External Capital through Options. In: The Journal of Finance, Vol. 36, No. 3, 629–647.
- HAUSCHILDT, JÜRGEN (1988): Bilanzanalyse, Bilanzkritik und Bilanzpolitik. In: Albers, Willi/Born, Karl Erich/Dürr, Ernst/Hesse, Helmut/Kraft, Alfons/Lampert, Heinz/Rose, Klaus/Rupp, Hans-Heinrich/Scherf, Harald/Schmidt, Kurt/Wittmann, Waldemar (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, ungekürzte Studienausgabe, Bd. 1, Stuttgart et al.: Gustav Fischer/J. C. B. Mohr/Vandenhoeck & Ruprecht, S. 659–670.
- HAX, HERBERT (1991): Theorie der Unternehmung. Information, Anreize und Vertragsgestaltung. In: Ordelheide, Dieter/Rudolph, Bernd/Büsselmann, Elke (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie, Stuttgart: C. E. Poeschel, S. 51–72.
- HAYN, CARLA (1995): The Information Content of Losses. In: Journal of Accounting & Economics, Vol. 20, No. 2, S. 125–153.
- HAYN, SVEN/HOLD-PAETSCH, CHRISTIANE (2005): Bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten und ihre Grenzen bei der Abschlusserstellung nach IAS/IFRS. In: Freidank, Carl-Christian (Hrsg.): Bilanzreform und Bilanzdelikte, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, S. 41–65.
- HEALY, PAUL M. (1985): The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 7, No. 1–3, S. 85–107.
- HEALY, PAUL M./MYERS, STEWART C./HOWE, CHRISTOPHER D. (2002): R&D Accounting and the Tradeoff between Relevance and Objectivity. In: Journal of Accounting Research, Vol. 40, No. 3, S. 677–710.

- HEALY, PAUL M./PALEPU, KRISHNA G. (1990): Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12, No. 1–3, S. 97–123.
- HEALY, PAUL M./WAHLEN, JAMES M. (1999): A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. In: *Accounting Horizons*, Vol. 13, No. 4, S. 365–383.
- HECKMAN, JAMES J. (1979): Sample selection bias as a specification error. In: *Econometrica*, Vol. 47, No. 1, S. 153–161.
- HEINHOLD, MICHAEL (1984): Bilanzpolitik. Wesen, Ziele und Stellung in der Unternehmensplanung. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 13. Jg., Heft 8, S. 388–393.
- HEINHOLD, MICHAEL (1993): Bilanzpolitik. In: Wittmann, Waldemar/Kern, Werner/Köhler, Richard/Küpper, Hans-Ulrich/Wysocki, Klaus von (Hrsg.): *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*, Teilband 1, 5. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Sp. 525–543.
- HEINRICH, STEFAN (2009): Covenants als Alternative zum institutionellen Gläubigerschutz. Eine rechtsvergleichende und ökonomische Analyse, Berlin: Duncker & Humblot.
- HEINTGES, SEBASTIAN (2005): Bilanzkultur und Bilanzpolitik in den USA und in Deutschland. Einflüsse auf die Bilanzpolitik börsennotierter Unternehmen, 3. Aufl., Sternenfels: Wissenschaft & Praxis.
- HENNRICHS, JOACHIM (2008): Immaterielle Vermögensgegenstände nach dem Entwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) – Gemeinsamkeiten und verbleibende Unterschiede zwischen modernisiertem HGB-Bilanzrecht und IFRS (IAS 38, IFRS 3). In: *Der Betrieb*, 61. Jg., Heft 11, S. 537–542.
- HENNRICHS, JOACHIM (2013a): § 248 HGB. In: Hennrichs, Joachim/Kleindiek, Detlef/Watrin, Christoph (Hrsg.): *Münchener Kommentar zum Bilanzrecht*, Bd. 2, Bilanzrecht: §§ 238–342e HGB, München: Beck.
- HENNRICHS, JOACHIM (2013b): § 246 HGB. In: Hennrichs, Joachim/Kleindiek, Detlef/Watrin, Christoph (Hrsg.): *Münchener Kommentar zum Bilanzrecht*, Bd. 2, Bilanzrecht: §§ 238–342e HGB, München: Beck.
- HENO, RUDOLF (2016): Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards (IFRS), 8. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer Gabler.

- HENSHER, DAVID A./JOHNSON, LESTER W. (1981): Applied discrete-choice modeling, London: Croom Helm.
- HEPWORTH, SAMUEL R. (1953): Smoothing Periodic Income. In: The Accounting Review, Vol. 28, No. 1, S. 32–39.
- HERRMANN, DON/INOUE, TATSUO (1996): Income Smoothing and Incentives by Operating Condition: An Empirical Test Using Depreciation Changes in Japan. In: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, Vol. 5, No. 2, S. 161–177.
- HERZIG, NORBERT (2008): Modernisierung des Bilanzrechts und Besteuerung. In: Der Betrieb, 61. Jg., Heft 1/2, S. 1–10.
- HERZIG, NORBERT (2009): Konsolidierung im Rahmen der Harmonisierung der steuerlichen Gewinnermittlung. In: Weber, Claus-Peter/Lorson, Peter/Pfitzer, Norbert/Kessler, Harald/Wirth, Johannes (Hrsg.): Berichterstattung für den Kapitalmarkt – Festschrift für Karlheinz Küting zum 65. Geburtstag, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 641–674.
- HERZIG, NORBERT/BRIESEMEISTER, SIMONE (2009): Steuerliche Konsequenzen des BilMoG – Deregulierung und Maßgeblichkeit. In: Der Betrieb, 62. Jg., Heft 18, S. 976–982.
- HERZIG, NORBERT/WATRIN CHRISTOPH (1995): Obligatorische Rotation des Wirtschaftsprüfers – ein Weg zur Verbesserung der externen Unternehmenskontrolle? In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 47. Jg., Heft 9, S. 775–804.
- HEUSINGER-LANGE, SABINE (2018): § 253 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- HILL, CHARLES W. L./SNELL, SCOTT A. (1988): External Control, Corporate Strategy, and Firm Performance in Research-Intensive Industries. In: Strategic Management Journal, Vol. 9, No. 6, S. 577–590.
- HILLMER, HANS-JÜRGEN (2017): CSR-Berichterstattung nimmt Fahrt auf. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 17. Jg., Heft 12, S. 552–553.
- HINES, RUTH D. (1988): Popper's Methodology of Falsificationism and Accounting Research. In: The Accounting Review, Vol. 63., No. 4, S. 657–662.

- HINZ, MICHAEL (1994): Sachverhaltsgestaltungen im Rahmen der Jahresabschlußpolitik, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- HIRSHLEIFER, DAVID (2001): Investor Psychology and Asset Pricing. In: The Journal of Finance, Vol. 56, No. 4, S. 1533–1597.
- HIRSHLEIFER, DAVID/THAKOR, ANJAN V. (1992): Managerial Conservatism, Project Choice, and Debt. In: Review of Financial Studies, Vol. 5, No. 3, S. 437–470.
- HITZ, JÖRG-MARKUS (2005): Rechnungslegung zum fair value. Konzeption und Entscheidungsnützlichkeit, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- HITZ, JÖRG-MARKUS (2007): Capitalize or Expense? Recent Evidence on the Accounting for Intangible Assets under IAS 38 by STOXX 200 Firms. In: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung, 2. Jg., Heft 5, S. 319–324.
- HOFFMANN, ALEXANDER (1930): Die Konzern-Bilanz, Leipzig: A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung Dr. Werner Scholl.
- HOFFMANN, KARSTEN (1994): Sachverhaltsgestaltende Jahresabschlußpolitik im Einzelabschluß bei gegebener Unternehmenskonstitution, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- HOFFMANN, KARSTEN (1995): Prüfungsbedingte Grenzen sachverhaltsgestaltender Jahresabschlußpolitik. In: Betriebs-Berater, 50. Jg., Heft 15, Beilage Nr. 4, S. 2–12.
- HOFFMANN, WOLF-DIETER (2018): § 13 Immaterielle Vermögenswerte. In: Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter/Freiberg, Jens (Hrsg.): Haufe IFRS-Kommentar, 16. Aufl., Freiburg/München: Haufe.
- HOFFMANN, WOLF-DIETER/LÜDENBACH, NORBERT (2018): NWB Kommentar Bilanzierung. Handels- und Steuerrecht, 9. Aufl., Herne: NWB.
- HÖLLERSCHMID, CHRISTIAN (2010): Signalwirkung und Bilanzpolitik mithilfe selbst erstellten technologiebezogenen immateriellen Vermögens. Reifeprüfung für bilanzrechtliche Sorgenkinder, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- HOLLAND, DAVID/RAMSAY, ALLAN (2003): Do Australian Companies Manage Earnings to Meet Simple Earnings Benchmarks? In: Accounting and Finance, Vol. 43, No. 1, S. 41–62.

- HOLMSTROM, BENGT (1979): Moral Hazard and Observability. In: The Bell Journal of Economics, Vol. 10, No. 1, S. 74–91.
- HOLMSTROM, BENGT/WEISS, LAURENCE (1985): Managerial Incentives, Investment and Aggregate Implications: Scale Effects. In: Review of Economic Studies, Vol. 52, S. 403–425.
- HOLTHAUSEN, ROBERT W. (1981): Evidence on the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques. The Case of the Depreciation Switch-Back. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 3, No. 1, S. 73–109.
- HOLTHAUSEN, ROBERT W./LARCKER, DAVID F./SLOAN, RICHARD G. (1995): Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, No. 1, S. 29–74.
- HOLTHAUSEN, ROBERT W./LEFTWICH, RICHARD W. (1983): The Economic Consequences of Accounting Choice. Implications of Costly Contracting and Monitoring. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 5, No. 1, S. 77–117.
- HOLTHAUSEN, ROBERT W./WATTS, ROSS L. (2001): The Relevance of the Value-Relevance Literature for Financial Accounting Standards Setting. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 31, No. 1–3, S. 3–75.
- HOPPE, KARL (1981): Neuere Entwicklungen der internationalen Konzernrechnungslegung in der teleologisch-deduktiven Analyse, Dissertation Universität Köln.
- HOSMER, DAVID W./LEMESHOW, STANLEY (1980): Goodness of fit tests for the multiple logistic regression model. In: Communications in Statistics, Vol. 9, No. 10, S. 1043–1069.
- HOSMER, DAVID W./LEMESHOW, STANLEY (1989): Applied Logistic Regression, Hoboken, New Jersey: Wiley.
- HOSMER, DAVID W./LEMESHOW, STANLEY/STURDIVANT, RODNEY X. (2013): Applied Logistic Regression, 3. Aufl., Hoboken, New Jersey: Wiley.
- HUME, DAVID (1748): An Enquiry Concerning Human Understanding. Bei der Erstveröffentlichung lautete der Titel des Buches: Philosophical Essays Concerning Human Understanding. Nachdruck 2007, Cambridge, New York et al.: Cambridge University Press.

- HUNT, HERBERT G. (1985): Potential Determinants of Corporate Inventory Accounting Decisions. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, No. 2, S. 448–467.
- HÜTTICHE, TOBIAS (2005): Typologische Bilanzanalyse: Qualitative Auswertung von IFRS-Abschlüssen. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 5. Jg., Heft 7/8, S. 318–323.
- IBM (Hrsg.) (2015): Does SPSS use Newton-Raphson or Fisher Scoring to Estimate Parameters for Logistic Regressions? Online verfügbar unter: <http://www-01.ibm.com/support/docview.wss?uid=swg21480674> (Stand 30.04.2015).
- IDW PS 210: IDW Prüfungsstandard: Zur Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung (Stand: 12.12.2012). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW PS 470: IDW Prüfungsstandard: Grundsätze für die Kommunikation des Abschlussprüfers mit dem Aufsichtsorgan (Stand: 01.03.2012). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW RH HFA 1.018: IDW Rechnungslegungshinweis: Einheitliche Bilanzierung und Bewertung im handelsrechtlichen Konzernabschluss (Stand: 13.03.2013). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW RS HFA 11 a. F.: IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bilanzierung entgeltlich erworbener Software beim Anwender (Stand 23.06.2010). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 63. Ergänzungslieferung November 2017), Düsseldorf: IDW-Verlag.

- IDW RS HFA 11 n. F.: IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bilanzierung entgeltlich erworbener Software beim Anwender (Stand 18.12.2017). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW RS HFA 31 a. F.: IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Aktivierung von Herstellungskosten (Stand 23.06.2010). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 63. Ergänzungslieferung November 2017), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW RS HFA 31 n. F.: IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Aktivierung von Herstellungskosten (Stand 18.12.2017). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- IDW RS HFA 38: IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im handelsrechtlichen Jahresabschluss (Stand 10.06.2011). In: IDW (Hrsg.): IDW Prüfungsstandards (IDW PS), IDW Stellungnahmen zur Rechnungslegung (IDW RS), IDW Standards (IDW S), Bd. I bis Bd. IV, Loseblattsammlung (Stand 68. Ergänzungslieferung November 2018), Düsseldorf: IDW-Verlag.
- JACCARD, JAMES/JACOBY, JACOB (2010): Theory Construction and Model-Building Skills: A Practical Guide for Social Scientists, New York/London: The Guilford Press.
- JAGGI, BIKKI/LEE, PICHENG (2002): Earnings Management Response to Debt Covenant Violations and Debt Restructuring. In: Journal of Accounting, Auditing and Finance, Vol. 17, No. 4, S. 295–324.
- JANSSEN, JÜRGEN/LAATZ, WILFRIED (2017): Statistische Datenanalyse mit SPSS. Eine anwendungsorientierte Einführung in das Basissystem und das Modul Exakte Tests, 9. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer Gabler.
- JENSEN, MICHAEL C. (1983): Organization Theory and Methodology. In: The Accounting Review, Vol. 58, No. 2, S. 319–339.

- JENSEN, MICHAEL C. (1986): Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. In: American Economic Review, Vol. 76, No. 2, S. 323–329.
- JENSEN, MICHAEL C./MECKLING, WILLIAM H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. In: Journal of Financial Economics, Vol. 3, No. 4, S. 305–360.
- JENSEN, MICHAEL C./MURPHY, KEVIN J./WRUCK, ERIC G. (2004): Remuneration: Where We've Been, How We Got to Here, What are the Problems, and How to Fix Them, ECGI Working Paper Series in Finance, No. 44/2004. Online verfügbar unter: <https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstractid=561305> (Stand 10.07.2017).
- JENTER, DIRK (2002): Executive Compensation, Incentives, and Risk (April 2002). MIT Sloan Working Paper No. 4466-02. Online verfügbar unter: <https://ssrn.com/abstract=490662> (Stand 10.07.2017).
- JERZEMBEK, LOTHAR/SIEGLER, JAN (2010): Aufbereitung und Analyse von BilMoG-Abschlüssen aus Bankensicht. In: Fink, Christian/Schultze, Wolfgang/Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 371–398.
- JEVONS, WILLIAM STANLEY (1871): The Theory of Political Economy, London/New York: MacMillan & Co.
- JUNG, BOOCHUN/SODERSTROM, NAOMI/YANG, YANHUA SUNNY (2013): Smoothing Activities of Firms to Manage Credit Ratings. In: Contemporary Accounting Research, Vol. 30, No. 2, S. 645–676.
- JOHNSON, BRUCE W./RAMANAN, RAMACHANDRAN (1988): Notes: Discretionary Accounting Changes from “Successful Efforts” to “Full Cost” Methods: 1970–76. In: The Accounting Review, Vol. 63, No. 1, S. 96–110.
- JOST, PETER-J. (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie im Unternehmenskontext. In: Jost, Peter-J (Hrsg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 11–43.

- KAAS, KLAUS-PETER (1991): Marktinformationen: Screening und Signaling unter Partnern und Rivalen. In: *Journal of Business Economics* (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 61. Jg., Heft 3, S. 357–370.
- KAAS, KLAUS PETER (1995): Marketing zwischen Markt und Hierarchie. In: Kaas, Klaus Peter (Hrsg.): *Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik*. Sonderheft 35, *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 47. Jg., S. 19–42.
- KAFADAR, KALINA (2010): Konzeption einer umfassenden Unternehmensanalyse. In: Fink, Christian/Schultze, Wolfgang/Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): *Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 327–348.
- KAHLE, HOLGER/HAAS, MARTIN (2010): Herstellungskosten selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 63. Jg., Heft 1, S. 34–39.
- KÄHLERT, JENS-PETER/LANGE, SABINE (1993): Zur Abgrenzung immaterieller von materiellen Vermögensgegenständen. In: *Betriebs-Berater*, 48. Jg., Heft 9, S. 613–618.
- KAHNEMAN, DANIEL (2011): *Thinking, Fast and Slow*, London: Penguin Books.
- KAHNEMAN, DANIEL/KNETSCH, JACK L./THALER, RICHARD H. (1990): Experimental Test of the Endowment Effect and the Coase Theorem. In: *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6, S. 1325–1348.
- KAHNEMAN, DANIEL/KNETSCH, JACK L./THALER, RICHARD H. (1991): Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. In: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, S. 193–206.
- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1972): Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. In: *Cognitive Psychology*, Vol. 3, No. 3, S. 430–454.
- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1973): On the Psychology of Prediction. In: *Psychological Review*, Vol. 80, No. 4, S. 237–251.
- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1979): Prospect theory: An analysis of Decision under Risk. In: *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, S. 263–292.

- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1984): Choices, Values, and Frames. In: *American Psychologist*, Vol. 39, No. 4, S. 341–350.
- KAISER, STEFANIE (2013): Rückstellungen und Ergebnisglättung: Theoretische und empirische Analyse, Hamburg: Dr. Kovač.
- KAISER, THOMAS (2006): IFRS aus Investorensicht. In: Küting, Karlheinz/Pfitzer, Norbert/Weber, Claus-Peter (Hrsg.): *Internationale Rechnungslegung: Standortbestimmung und Zukunftsperspektiven. Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung und integrierte Unternehmenssteuerung*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 131–158.
- KAJÜTER, PETER (2017): Nichtfinanzielle Berichterstattung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. In: *Der Betrieb*, 70. Jg., Heft 12, S. 617–624.
- KAJÜTER, PETER/SCHOBERTH, JOERG/ZAPP, PIERRE/LÜBBIG, MAIKE (2008): IFRS im Mittelstand – Eine Beurteilung des ED IFRS for SMEs aus Sicht von sechs europäischen Ländern. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 9. Jg., Heft 10, S. 589–601.
- KALAY, AVNER (1982): Stockholder-Bondholder Conflict and Dividend Constraints. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 10, No. 2, S. 211–233.
- KAMIN, JACOB Y./RONEN, JOSHUA (1978): The Smoothing of Income Numbers: Some Empirical Evidence on Systematic Differences Among Management-Controlled and Owner-Controlled Firms. In: *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 3, No. 2, S. 141–157.
- KAPLAN, ROBERT S. (1984): The Evolution of Management Accounting. In: *The Accounting Review*, Vol. 59, No. 3, S. 390–418.
- KAPLAN, STEVEN E./RULAND, ROBERT G. (1991): Positive Theory, Rationality and Accounting Regulation. In: *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 2, No. 4, S. 361–374.
- KASANEN, EERO/KINNUNEN, JUHA/NISKANEN, JYRKI (1996): Dividend-Based Earnings Management: Empirical Evidence from Finland. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 22, No. 1–3, S. 283–312.
- KASZNIK, RON/MCNICHOLS, MAUREEN F. (2002): Does Meeting Earnings Expectations Matter? Evidence from Analyst Forecast Revisions and Share Prices. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, No. 3, S. 727–759.

- KATZ, SHARON B. (2009): Earnings Quality and Ownership Structure: The Role of Private Equity Sponsors. In: *The Accounting Review*, Vol. 84, No. 3, S. 623–658.
- KAVVADIAS, NICO (2014): *Forschungs- und Entwicklungskosten – Abschlusspolitische Gestaltungsspielräume und Determinanten für deren Ausübung*, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- KEITZ, ISABEL VON (1997): *Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung – Grundsätze für den Ansatz von immateriellen Gütern in Deutschland im Vergleich zu den Grundsätzen in den USA und nach IASC*, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- KEITZ, ISABEL VON (2005): *Praxis der IASB-Rechnungslegung. Best practice von 100 IFRS-Anwendern*, 2. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- KEITZ, ISABEL VON (2015): E-DRS 32: Bilanzierung von immateriellen Vermögensgegenständen. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 68. Jg., Heft 14, S. 687–692.
- KEITZ, ISABEL VON/GLOTH, THOMAS (2013): *Praxis ausgewählter HGB-Anhangangaben. Eine empirische Analyse von 54 Jahresabschlüssen*, Teil 1. In: *Der Betrieb*, 66. Jg., Heft 4, S. 129–138. Teil 2. In: *Der Betrieb*, 66. Jg., Heft 5, S. 185–194.
- KEITZ, ISABEL VON/WENK, MARC OLIVER/JAGOSCH, CHRISTIAN (2011): *HGB-Bilanzierungspraxis nach BilMoG. Eine empirische Analyse von ausgewählten Familienunternehmen*, Teil 1. In: *Der Betrieb*, 64. Jg., Heft 44, S. 2445–2450. Teil 2. In: *Der Betrieb*, 64. Jg., Heft 45, S. 2503–2508.
- KESSLER, HARALD (2010): Abschlussanalyse nach IFRS und HGB: Grundlagen und immaterielles Vermögen. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung*, 6. Jg., Heft 2, S. 33–41.
- KEY, KIMBERLY GALLIGAN (1997): Political Cost Incentives for Earnings Management in the Cable Television Industry. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 23, No. 3, S. 309–337.
- KIENER, STEFAN (1990): *Die Principal-Agent-Theorie aus informationsökonomischer Sicht*, Heidelberg: Physica.
- KING, GARY/ZENG, LANGCHE (2001): Explaining Rare Events in International Relations. In: *International Organization*, Vol. 55, No. 3, S. 693–715.

- KINNEY, WILLIAM/BURGSTAHLER, DAVID/MARTIN, ROGER (2002): Earnings Surprise "Materiality" as Measured by Stock Returns. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, No. 5, S. 1297–1329.
- KIRSCH, HANNO (2017): § 248 HGB. In: Kirsch, Hanno (Hrsg.): *Rechnungslegung. Textsammlung, Einführung, Kommentierung*, 2. Aufl., Stand 94. Ergänzungslieferung Dezember 2018, Bonn/Berlin: Stollfuß.
- KIRSCH, HANS-JÜRGEN/WEBER, CHRISTIAN (2012): Handelsrechtliche Bilanzierung von Nachwuchsspielern im deutschen Profifußball. In: *Deutsches Steuerrecht*, 50. Jg., Heft 34, S. 1716–1721.
- KLEIN, BENJAMIN/CRAWFORD, ROBERT G./ALCHIAN, ARMEN A. (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. In: *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, No. 2, S. 297–326.
- KLEIN, HANS-DIETER (1989): *Konzernbilanzpolitik*, Heidelberg: Physica.
- KLEINBAUM, DAVID G./KLEIN, MITCHEL (2010): *Logistic Regression – A Self-Learning Text*, 3. Aufl., New York et al.: Springer.
- KLÖPFER, ELISABETH (2006): Bilanzpolitisches Gestaltungspotenzial bei der Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS. Theoretische Fundierung und empirische Analyse deutscher börsennotierter Unternehmen, Hamburg: Dr. Kovač.
- KLOPHAUS, RICHARD (1997): Prospect-Theorie. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 26. Jg., Heft 4, S. 195–198.
- KNOBLOCH, ALOIS PAUL/KRAUß, FELIX (2017): Zur materiellen Stetigkeit im Einzelabschluss nach HGB und IFRS. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 17. Jg., Heft 5, S. 201–207.
- KOCH, BRUCE S. (1981): Income Smoothing: An Experiment. In: *The Accounting Review*, Vol. 56, No. 3, S. 574–586.
- KOCH, WOLFGANG (1983): *Das Unternehmensinteresse als Verhaltensmaßstab der Aufsichtsratsmitglieder im mitbestimmten Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft*, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.

- KOFAHL, GÜNTHER (1956): Bilanzierungspolitik. In: Die Wirtschaftsprüfung, 9. Jg., Heft 23, S. 541–545.
- KOHLER, ULRICH/KREUTER, FRAUKE (2017): Datenanalyse mit Stata. Allgemeine Konzepte der Datenanalyse und ihre praktische Anwendung, 5 Aufl., De Gruyter Oldenbourg: Berlin/Boston.
- KRAFFT, MANFRED (1997): Der Ansatz der logistischen Regression und seine Interpretation. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 67. Jg., Heft 5/6, S. 625–642.
- KRAMER, MICHEAL (2010): Ermessensspielräume bei der Fair-Value-Ermittlung immaterieller Vermögenswerte. Eine empirische Analyse, Wiesbaden: Gabler.
- KREIDE, RAOUL (2014): Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände im Recht der Rechnungslegung junger Technologieunternehmen, Baden-Baden: Nomos.
- KREIPL, MARKUS/MÜLLER, STEFAN (2018): § 252 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe.
- KRIMPMANN, ANDREAS/MÜLLER, STEFAN (2018): § 315 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe.
- KROG, MARKUS (1998): Rechnungslegungspolitik im internationalen Vergleich, Landsberg/Lech: Moderne Industrie.
- KRONNER, MARKUS (1995): GoB für immaterielle Anlagewerte und Tauschgeschäfte, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- KROPFF, BRUNO (1965): Aktiengesetz. Textausgabe des Aktiengesetzes vom 6.9.1965 (Bundesgesetzbl. I, S. 1089) und des Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz vom 6.9.1965 (Bundesgesetzbl. I, S. 1185) mit Begründung des Regierungsentwurfs, Bericht des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestags, Verweisungen und Sachverzeichnis, Düsseldorf: Verlagsbuchhandlung des IDW.
- KÜHNBERGER, MANFRED (2018): Rechnungslegung und Rechnungslegungspolitik. In: Deutsches Steuerrecht, 56. Jg., Heft 15, S. 755–760 (Teil I) und S. 824–828 (Teil II).

- KUHNER, CHRISTOPH (2001): Das Spannungsverhältnis zwischen Einzelfallgerechtigkeit und Willkürfreiheit – im Recht und in der Rechnungslegung. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 53. Jg., Heft 6, S. 523–542.
- KUPSCH, PETER (1975): Die Bilanzierung von Rückstellungen im Rahmen der Bilanzpolitik der Unternehmung, Herne: NWB.
- KUßMAUL, HEINZ/LUTZ, RICHARD (1993): Instrumente der Bilanzpolitik. In Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 8. Jg., Heft 8, S. 399–403.
- KÜTING, KARLHEINZ (1991): Rechnungslegung im Umbruch. Ein Plädoyer für ein Rechnungswesen des Konzerns. In: Betriebs-Berater, 46. Jg., Heft 4, Beilage Nr. 4, S. 2–14.
- KÜTING, KARLHEINZ (2006): Der Stellenwert der Bilanzanalyse und Bilanzpolitik im HGB- und IFRS-Bilanzrecht. In: Der Betrieb, 59. Jg., Heft 51–52, S. 2753–2762.
- KÜTING, KARLHEINZ (2011): Unbestimmte Rechtsbegriffe im HGB und in den IFRS: Konsequenzen für Bilanzpolitik und Bilanzanalyse. In: Betriebs-Berater, 66. Jg., Heft 34, S. 2091–2095.
- KÜTING, KARLHEINZ/ELLMANN, DAVID (2009): Immaterielles Vermögen. In: Küting, Karlheinz/Pfitzer, Norbert/Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Das neue deutsche Bilanzrecht. Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), 2. Aufl., Schäffer-Poeschel: Stuttgart: S. 263–292.
- KÜTING, KARLHEINZ/ELLMANN, DAVID (2010): Die Herstellungskosten von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens. In: Deutsches Steuerrecht, 48. Jg., Heft 15, S. 1300–1306.
- KÜTING, KARLHEINZ/ELLMANN, DAVID (2016): § 255 HGB. In: Dusemond, Michael/Küting, Peter/Weber, Claus-Peter/Wirth, Johannes (Hrsg.): Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss. Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, 5. Aufl., Bd. 2, Stand 27. Ergänzungslieferung April 2018, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- KÜTING, KARLHEINZ/GRAU, PHILIPP (2012): Die Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes auf die bilanzanalytische Strukturbilanz. In: Deutsches Steuerrecht, 50. Jg., Heft 25, S. 1241–1247.

- KÜTING, KARLHEINZ/KAISER, THOMAS (1994): Bilanzpolitik in der Unternehmenskrise. In: Betriebs-Berater, 49. Jg., Beilage zu Heft 3, S. 1–18.
- KÜTING, KARLHEINZ/LAM, SIU (2011): Bilanzierungspraxis in Deutschland. Theoretische und empirische Überlegungen zum Verhältnis von HGB und IFRS. In: Deutsches Steuerrecht, 49. Jg., Heft 20/21, S. 991–996.
- KÜTING, KARLHEINZ/LAM, SIU (2012): Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS – (k)eine echte Option für den Mittelstand? In: Zeitschrift für Gesellschafts-, Unternehmens- und Steuerrecht der GmbH und GmbH & Co KG (GmbHHR), 103. Jg., Heft 19, S. 1041–1049.
- KÜTING, KARLHEINZ/PFITZER, NORBERT/WEBER, CLAUS-PETER (2013): IFRS oder HGB, Systemvergleich und Beurteilung, 2. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- KÜTING, KARLHEINZ/TESCHE, THOMAS (2009): Der Stetigkeitsgrundsatz im verabschiedeten neuen deutschen Bilanzrecht. In: Deutsches Steuerrecht, 47. Jg., Heft 29, S. 1491–1498.
- KÜTING, KARLHEINZ/ULRICH, ANDREAS (2001): Abbildung und Steuerung immaterieller Vermögensgegenstände. Werttreiber im normativen Zwangskorsett. Teil I und Teil II. In: Deutsches Steuerrecht (DStR), 39. Jg., Heft 23, S. 956–960 und Heft 24, S. 1000–1004.
- KÜTING, KARLHEINZ/WEBER, CLAUS-PETER (2018): Der Konzernabschluss. Praxis der Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS, bearbeitet von Dusemond, Michael/Küting, Peter/Wirth, Johannes, 14. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- KÜTING, KARLHEINZ/WOHLGEMUTH, FRANK (2004): Möglichkeiten und Grenzen der Internationalen Bilanzanalyse. Erkenntnisfortschritte durch eine internationale Strukturbilanz? In: Deutsches Steuerrecht, 42. Jg., Beihefter zu Heft 48, S. 1–19.
- KÜTING, PETER/WEBER, CLAUS-PETER (2015): Die Bilanzanalyse, Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, 11. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- LACHNIT, LAURENZ/MÜLLER, STEFAN (2017): Bilanzanalyse: Grundlagen – Einzel- und Konzernabschlüsse – HGB- und IFRS-Abschlüsse – Unternehmensbeispiele, 2. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler.

- LACHNIT, LAURENZ/WULF, INGE (2010): Auswirkungen des BilMoG auf die Abschlussanalyse. Verlagerung der Bilanzpolitik von Wahlrechten hin zu Einschätzungsspielräumen. In: Steuern und Bilanzen, 12. Jg., Heft 18, S. 687–695.
- LAFFONT, JEAN-JACQUES/MARTIMORT, DAVID (2002): The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model, Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- LAMERS, ALFONS (1981): Aktivierungsfähigkeit und Aktivierungspflicht immaterieller Werte, München: V. Florentz.
- LANG, MARK/LINS, KARL V./MAFFETT, MARK (2012): Transparency, Liquidity, and Valuation: International Evidence on When Transparency Matters Most. In: Journal of Accounting Research, Vol. 50, No. 3, S. 729–774.
- LANG, MARK/RAEDY, JANA SMITH/WILSON, WENDY (2006): Earnings Management and Cross Listing: Are Reconciled Earnings Comparable to US Earnings? In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 42, No. 1/2, S. 255–283.
- LANGE, CHRISTOPH (1989): Jahresabschlußinformationen und Unternehmensbeurteilung, Stuttgart: C. E. Poeschel.
- LANGER, CORNELIA/ESCHENBURG, KLAUS/ESCHBACH, RAINER (2013): Rating und Finanzierung im Mittelstand. Leitfaden für erfolgreiche Bankgespräche, Wiesbaden: Springer Gabler.
- LAPLUME, ANDRÉ O./SONPAR, KARAN/LITZ, REGINALD A. (2008): Stakeholder Theory: Reviewing A Theory That Moves Us. In: Journal of Management, Vol. 34, No. 6, S. 1152–1189.
- LE COUTRE, WALTER (1954): Bilanzpolitik. In: Bott, Karl (Hrsg.): Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens. Handwörterbuch, Bd. 1, 2. Aufl., Stuttgart: Muth'sche Verlagsbuchhandlung, Sp. 632–637.
- LEE, CHI-WEN JEVONS/HSIEH, DAVID A. (1985): Choice of Inventory Accounting Methods: Comparative Analyses of Alternative Hypothesis. In: Journal of Accounting Research, Vol. 23, No. 2, S. 468–485.
- LEFFSON, ULRICH (1987): Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7. Aufl., Düsseldorf: IDW-Verlag.

- LEFFSON, ULRICH/RÜCKLE, DIETER/GROßFELD, BERNHARD (Hrsg.) (1986): Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln: Dr. Otto Schmidt.
- LEFTWICH, RICHARD (1983): Accounting Information in Private Markets: Evidence from Private Lending Agreements. In: *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 1, S. 23–42.
- LEINEN, MARKUS (2010): Aufstellungspflicht und Konsolidierungskreis. In: Kessler, Harald/Leinen, Markus/Strickmann, Michael (Hrsg.): *Handbuch BilMoG. Der praktische Leitfa-den zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz*, 2. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Medien-gruppe, S. 661–685.
- LEMESHOW, STANLEY/HOSMER, DAVID W. (1982): A Review of Goodness of Fit Statistics for Use in the Development of Logistic Regression Models. In: *American Journal of Epi-demiology*, Vol. 115, No. 1, S. 92–106.
- LEMKE, KENNETH W./PAGE, MICHAEL J. (1992): Economic Determinants of Accounting Policy Choice. In: *The Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, No. 1, S. 87–114.
- LEUZ, CHRISTIAN/NANDA, DHANANJAY/WYSOCKI, PETER D. (2003): Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 69, No. 3, S. 505–527.
- LEV, BARUCH/KUNITZKY, SERGIUS (1974): On the Association Between Smoothing Measures and the Risk of Common Stocks. In: *The Accounting Review*, Vol. 49, No. 2, S. 259–270.
- LEV, BARUCH/NISSIM, DORON (2004): Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. In: *The Accounting Review*, Vol. 79, No. 4, S. 1039–1074.
- LEV, BARUCH/SOUGIANNIS, THEODORE (1996): The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 21, No. 1, S. 107–138.
- LEVITT, ARTHUR (1998): The “Numbers Game”. Online verfügbar unter: <https://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt> (Stand 21.12.2016).
- LEVY, JACK S. (1997): An Introduction to Prospect Theory. In: Farnham, Barbara (Hrsg.): *Avoiding Losses/Taking Risks. Prospect Theory and International Conflict*, 4. Aufl., Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press, S. 7–22.

- LEWELLEN, WILBUR/LODERER, CLAUDIO/MARTIN, KENNETH (1987): Executive Compensation and Executive Incentive Problems: An Empirical Analysis. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 9, No. 3, S. 287–310.
- LI, SI/RICHIE, NIVINE (2016): Income Smoothing and the Cost of Debt. In: *China Journal of Accounting Research*, Vol. 9, No. 3, S. 175–190.
- LICHTENSTEIN, SARAH/FISCHHOFF, BARUCH/PHILLIPS, LAWRENCE D. (1982): Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980. In: Kahneman, Daniel/Slovic, Paul/Tversky, Amos (Hrsg.): *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, S. 306–334.
- LILIEN, STEVEN/PASTENA, VICTOR (1982): Determinants of Intramethod Choice in the Oil and Gas Industry. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 4, No. 3, S. 145–170.
- LINDEMANN, JENS (2004): *Rechnungslegung und Kapitalmarkt. Eine theoretische und empirische Analyse*, Lohmar/Köln: Josef Eul.
- LÖFFLER, JENS/ROß, NORBERT (2012): Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im handelsrechtlichen Jahresabschluss – Ein Überblick zu IDW RS HFA 38. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 65. Jg., Heft 7, S. 363–369.
- LOITZ, RÜDIGER (2017): Digitalisierung und Bilanzierung (Gastkommentar). In: *Der Betrieb*, 70. Jg., Heft 7, S. M5.
- LONG, J. SCOTT/FREESE, JEREMY (2014): *Regression models for categorical dependent variables using Stata*, 3. Aufl., College Station, Texas: Stata Press.
- LOPEZ, THOMAS J./REES, LYNN (2002): The Effect of Beating and Missing Analysts' Forecasts on the Information Content of Unexpected Earnings. In: *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 17, No. 2, S. 155–184.
- LOUIS, HENOCK (2004): Earnings Management and the Market Performance of Acquiring Firms. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 74, No. 1, S. 121–148.
- LOUVIERE, JORDAN J./HENSHER, DAVID A./SWAIT, JOFFRE D (2010): *Stated Choice Methods – Analysis and Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.

- LÜDENBACH, NORBERT/HOFFMANN, WOLF-DIETER/FREIBERG, JENS (2018): § 13 Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, Haufe IFRS-Kommentar, 16. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- MADDALA, G. S. (1983): Limited-dependent and Qualitative Variables in Econometrics, 18. Nachdruck 2008, Cambridge: Cambridge University Press.
- MADDALA, G. S. (1991): A Perspective on the Use of Limited-Dependent and Qualitative Variables Models in Accounting Research. In: The Accounting Review, Vol. 66, No. 4, S. 788–807.
- MAGNAN, MICHEL/NADEAU, CATHY/CORMIER, DENIS (1999): Earnings Management During Antidumping Investigations: Analysis and Implications. In: Canadian Journal of Administrative Sciences, Vol. 16, No. 2, S. 149–162.
- MAKAR, STEPHEN D./PERVAIZ, ALAM (1998): Earnings Management and Antitrust Investigations: Political Cost over Business Cycles. In: Journal of Business Finance and Accounting, Vol. 25, No. 5–6, S. 701–720.
- MALMQUIST, DAVID (1990): Efficient Contracting and the Choice of Accounting Method in the Oil and Gas Industry. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, No. 1–3, S. 173–205.
- MANDE, VIVEK/FILE, RICHARD G./KWAK, WIKIL (2000): Income Smoothing and Discretionary R&D Expenditures of Japanese Firms. In: Contemporary Accounting Research, Vol. 17, No. 2, S. 263–302.
- MANKIW, N. GREGORY/TAYLOR, MARK P. (2016): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 6. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- MANN, HENRY B./WHITNEY, DONALD R. (1947): On a test of whether one of two random variables is stochastically larger than the other. In: Annals of Mathematical Statistics, Vol. 18, No. 1, S. 50–60.
- MANSKI, CHARLES F. (2007): Identification for Prediction and Decision, Cambridge et al.: Harvard University Press.
- MANSKI, CHARLES F./LERMAN, STEVEN R. (1977): The Estimation of Choice Probabilities from Choice Based Samples. In: Econometrica, Vol. 45, No. 8, S. 1977–1988.

- MANTKE, LUCAS (2017): Kognitive Verzerrungen im strategischen Entscheidungsprozess. In: Junior Management Science, Vol. 2, No. 1, S. 117–135.
- MARETTEK, ALEXANDER (1976): Ermessensspielräume bei der Bestimmung wichtiger aktienrechtlicher Wertansätze. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Zeitschrift für Studium und Forschung, 5. Jg., Heft 11, S. 515–520.
- MARKARIAN, GAREN/POZZA, LORENZO/PRENCIPE, ANNALISA (2008): Capitalization of R&D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies. In: The International Journal of Accounting, Vol. 43, No. 3, S. 246–267.
- MARKOWITZ HARRY (1952): Portfolio Selection. In: The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1, S. 77–91.
- MARQUARDT, CAROLA A./WIEDMAN, CHRISTINE I. (2004): How Are Earnings Managed? An Examination of Specific Accruals. In: Contemporary Accounting Research, Vol. 21, No. 2, S. 461–491.
- MARSHALL, ALFRED (1920): Principles of Economics. An Introductory Volume, 8. Aufl., London: MacMillan & Co.
- MARTEN, KAI-UWE/QUICK, REINER/RUHNKE, KLAUS (2015): Wirtschaftsprüfung. Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 5. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- MARTINEZ, ANTONIO LOPO/RIVERA-CASTRO, MIGUEL ANGEL (2011): Bond Ratings and Income Smoothing in Brazil. In: Latin American Business Review, Vol. 12, No. 2, S. 59–81.
- MATSUMOTO, DAWN A. (2002) Management's Incentives to Avoid Negative Earnings Surprises. In: The Accounting Review, Vol. 77, No. 3, S. 483–514.
- MATTESICH, RICHARD (1985): Forschungsprogramme und Paradigmen im Rechnungswesen unter Betonung der Agency-Informationsanalyse. In: Ballwieser, Wolfgang/Berger, Karl-Heinz (Hrsg.): Information und Wirtschaftlichkeit. Wissenschaftliche Tagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. an der Universität Hannover, Wiesbaden: Gabler, S. 677–714.
- MAYDEW, EDWARD L. (1997): Tax-Induced Earnings Management by Firms with Net Operating Losses. In: Journal of Accounting Research, Vol. 35, No. 1, S. 83–96.

- MCCLAVE, JAMES T./BENSON, P. GEORGE/SINCICH, TERRY (2014): Statistics for business and economics. 12. Aufl., International Edition, Harlow, Essex: Pearson.
- McFADDEN, DANIEL (1974a): Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior. In: Zarembka, Paul (Hrsg.): Frontiers in Econometrics, New York/London: Academic Press, S. 105–142.
- McFADDEN, DANIEL (1974b): The measurement of urban travel demand. In: Journal of public economics, Vol. 3, No. 4, S. 303–328.
- McFADDEN, DANIEL (2001): Economic choices. In: The American economic review, Vol. 91, No. 3, S. 351–378.
- MCGRATH, ROBERT E./MEYER, GREGORY J. (2006): When effect sizes disagree: The case of r and d . In: Psychological Methods, Vol. 11, No. 4, S. 386–401.
- McKEE, JR. A. JAMES/BELL, TIMOTHY B./BOATSMAN, JAMES R. (1984): Management Preferences Over Accounting Standards: A Replication and Additional Tests. In: The Accounting Review, Vol. 59, No. 4, S. 647–659.
- McNICHOLS, MAUREEN F. (2000): Research Design Issues in Earnings Management Studies. In: Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 19, No. 4–5, S. 313–345.
- McNICHOLS, MAUREEN F. (2003): Discussion of “Why are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation”. In: Review of Accounting Studies, Vol. 8, No. 2–3, S. 385–391.
- McNICHOLS, MAUREEN F./WILSON, G. PETER (1988): Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. In: Journal of Accounting Research, Vol. 25, No. 1, S. 1–31.
- MELLEROWICZ, KONRAD (1978): Unternehmenspolitik, Bd. III: Operative Teilpolitiken und Konzernführung, 4. Aufl., Freiburg: Haufe.
- MENARD, SCOTT (2002): Applied Logistic Regression Analysis, 2. Aufl., Thousand Oaks: Sage.
- MENGER, CARL (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien: Wilhelm Braumüller.

- MICHELSON, STUART E./JORDAN-WAGNER, JAMES/WOOTTON, CHARLES W. (1995): A Market Based Analysis of Income Smoothing. In: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 22, No. 8, S. 1179–1193.
- MILGROM, PAUL/ROBERTS, JOHN (1992): *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International.
- MILL, JOHN STUART (1848): *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Nachdruck 1965, London: Routledge.
- MINDERMANN, TORSTEN (2008): Zur Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände nach dem Entwurf eines Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG). In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 61. Jg., Heft 7, S. 273–278.
- MITTLBÖCK, MARTINA/SCHEMPER, MICHAEL (1996): Explained variation for logistic regression. In: *Statistics in Medicine*, Vol. 15, No. 19, S. 1987–1997.
- MODIGLIANI, FRANCO/MILLER, MERTON H. (1958): The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. In: *The American Economic Review*, Vol. 48, No. 3, S. 261–297.
- MONFERRINI, ISABELLE (2016): *Immaterielle Werte in der Rechnungslegung*, Zürich: Schulthess Juristische Medien.
- MONSEN, JOSEPH R./DOWNS, ANTHONY (1965): A Theory of Large Managerial Firms. In: *The Journal of Political Economy*, Vol. 73, No. 3, S. 221–236.
- MORRIS, R. C./BRACKWELL, G. H. (1975): Manipulation of Earnings Figures in the United Kingdom. In: *Accounting and Business Research*, Vol. 5, No. 19, S. 177–184.
- MORRISON, DAVID G. (1969): An Interpretation of Discriminant Analysis. In: *Journal of Marketing Research*, Vol. 6, No. 2, S. 156–163.
- MORSE, DALE/RICHARDSON, GORDON (1983) The LIFO/FIFO Decision. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 21, No. 1, S. 106–127.
- MOSES, O. DOUGLAS (1987): Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes. In: *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 2, S. 358–377.

- MOXTER, ADOLF (1962): Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln/Opladen: Westdeutscher Verlag.
- MOXTER, ADOLF (1966): Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 18. Jg., Heft 1, S. 28–59.
- MOXTER, ADOLF (1979): Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht. In: Betriebs-Berater, 34. Jg., Heft 22, S. 1102–1109.
- MOXTER, ADOLF (2003): Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, 8. Aufl., Düsseldorf: IDW-Verlag.
- MOXTER, ADOLF (2007): Bilanzrechtsprechung, 6. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- MOXTER, ADOLF (2008): Aktivierungspflicht für selbsterstellte immaterielle Anlagewerte? In: Der Betrieb, 61. Jg., Heft 28/29, S. 1514–1517.
- MUJKANOVIC, ROBIN (2013): Softwarebilanzierung nach HGB und IFRS. Anschaffung dauerhaft genutzter Software beim Anwender. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung, 9. Jg., Heft 10, S. 301–306.
- MUJKANOVIC, ROBIN (2018): Prudence Principle – Jetzt auch ein Vorsichtsprinzip in den IFRS? In: NWB-Expertenblock. Online verfügbar unter: <https://www.nwb-experten-blog.de/prudence-principle-jetzt-auch-ein-vorsichtsprinzip-in-den-ifs/> (Stand 07.06.2018).
- MÜLLER, EBERHARD (1980): Entscheidungsorientiertes Konzernrechnungswesen, Neuwied: Hermann Luchterhand.
- MÜLLER, STEFAN (2017): Selbst geschaffenes immaterielles Anlagevermögen: Warum musste es ein Wahlrecht sein? In: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling, 41. Jg., Heft 6, S. 263–264.
- MÜLLER, STEFAN (2018a): § 285 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.

- MÜLLER, STEFAN (2018b): § 290 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- MÜLLER, STEFAN/KREIPL, MARKUS (2010): Die Veränderung des abschlusspolitischen Potentials durch das BilMoG im Lichte der Entscheidungsnützlichkeit der Rechnungslegung. In: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung, 20. Jg., Heft 4, S. 313–329.
- MÜLLER, STEFAN/KREIPL, MARKUS (2018): § 255 Abs. 3 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- MURPHY, KEVIN J./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1993): Financial Performance Surrounding CEO Turnover. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 16, No. 1–3, S. 273–315.
- MYERS, STEWART C. (1977): Determinants of Corporate Borrowing. In: Journal of Financial Economics, Vol. 5, No. 2, S. 147–175.
- NAGELKERKE, N. J. D. (1991): A Note on a General Definition of the Coefficient of Determination. In: Biometrika, Vol. 78, No. 3, S. 691–692.
- NAUMANN, KLAUS-PETER (2017): Digitale Transformation erfordert bessere Rechnungslegungsvorschriften für immaterielles Vermögen. In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung, Vol. 12, Heft 5, S. 189–190.
- NEALE, MARGARET A./NORTHCRAFT, GREGORY B. (1986): Experts, Amateurs, and Refrigerators: Comparing Expert and Amateur Negotiators in a Novel Task. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 38, No. 3, S. 305–317.
- NELSON, PHILLIP (1970): Information and Consumer Behavior. In: Journal of Political Economy, Vol. 78, No. 2, S. 311–329.
- NEUMANN, JOHN VON/MORGENSTERN, OSKAR (1944): Theory of Games and Economic Behavior, Princeton: Princeton University Press.
- NEUS, WERNER (1989a): Ökonomische Agency-Theorie und Kapitalmarktgleichgewicht, Wiesbaden: Gabler.

- NEUS, WERNER (1989b): Die Aussagekraft von Agency Costs. Eine Untersuchung anhand von Finanzierungsbeziehungen im Kapitalmarktzusammenhang. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 41. Jg., Heft 6, S. 472–490.
- NITZSCH, RÜDIGER VON (1998): Prospect Theory und Käuferverhalten. In: Die Betriebswirtschaft, 58. Jg., Heft 5, S. 622–634.
- NITZSCH, RÜDIGER VON (2017): Entscheidungslehre. Wie Menschen entscheiden und wie sie entscheiden sollten, 9. Aufl., Aachen: Verlagshaus Mainz.
- NOBACH, KAI (2006): Bedeutung der IAS/IFRS für die Bilanzpolitik deutscher Unternehmen, Herne: NWB.
- NOBES, CHRISTOPHER (2010): On Researching into the Use of IFRS by Private Entities in Europe. In: Accounting in Europe, Vol. 7, No. 2, S. 213–226.
- NOODT, ANDREAS (2018): § 246 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe.
- NORTH, DOUGLASS C. (1991): Institutions. In: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, S. 97–112.
- NORTH, DOUGLASS C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Aus dem Amerikanischen übersetzt von MONIKA STREISSLER, Tübingen: J. C. B. Mohr.
- NORTHCRAFT, GREGORY B./NEALE, MARGARET A. (1987): Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 39, No. 1, S. 84–97.
- NORUSIS, MARIJA J. (2008): SPSS Statistics 16.0. Statistical Procedures Companion, Upper Saddle River: Prentice Hall.
- NORUSIS, MARIJA J. (2012): IBM SPSS Statistics 19. Advanced Statistical Procedures Companion, Upper Saddle River: Prentice Hall.
- OBERMANN, MARC-OLIVER (2011): Bilanzpolitik und Kreditvergabeentscheidungen. Auswirkungen von Kreditvergabeentscheidungen auf das rechnungslegungspolitische Verhalten von mittelständischen Unternehmen, Wiesbaden: Gabler.

- O'CONNOR, MATTHEW L./RAFFERTY, MATTHEW (2010): Incentive Effects of Executive Compensation and the Valuation of Firm Assets. In: Journal of Corporate Finance, Vol. 16, No. 4, S. 431–442.
- OECD (Hrsg.) (2015): Erläuterung, OECD/G20 Projekt Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung, OECD. Online verfügbar unter: <https://www.oecd.org/ctp/beps-erlauterung-2015.pdf> (Stand 14.02.2017).
- OHLSON, JAMES A. (1999): On Transitory Earnings. In: Review of Accounting Studies, Vol. 4, No. 3–4, S. 145–162.
- OLDEWURTEL, CHRISTOPH/KÜMPEL, KATHARINA/WOLZ, MATTHIAS (2016): Die Aufdeckung von Bilanzdelikten als Aufgabe der Wirtschaftsprüfung. Erwartungen und Erwartungslücke als Richtmaß? In: WP Praxis, o. Jg., Heft 3, S. 64–69.
- OSWALD, DENNIS R. (2008): The Determinants and Value Relevance of the Choice of Accounting for Research and Development Expenditures in the United Kingdom. In: Journal of Business Finance and Accounting, Vol. 35, No. 1–2, S. 1–24.
- OSWALD, DENNIS R./ZAROWIN, PAUL (2007): Capitalization on R&D and the Informativeness of stock prices. In: European Accounting Review, Vol. 16, No. 4, S. 703–726.
- PACKMOHR, ARTHUR (1984): Bilanzpolitik und Bilanzmanagement. Leitlinien für die optimale Gestaltung des Jahresabschlusses mit Checkliste der bilanzpolitischen Aktivitäten, Köln: Dr. Otto Schmidt.
- PAETZMANN, KARSTEN (2018): § 289 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- PALEPU, KRISHNA G. (1986): Predicting takeover targets. A Methodological and Empirical Analysis. In: Journal of accounting & economics, Vol. 8, No. 1, S. 3–35.
- PAMPEL, FRED C. (2000): Logistic regression. A primer, Thousand Oaks: Sage.
- PAPENFUß, ULF/SCHMIDT, CHRISTIAN A. (2012): HGB-Bilanzierungspraxis öffentlicher Unternehmen aus 20 Großstädten nach BilMoG. In: Der Betrieb, 65. Jg., Heft 46, S. 2585–2591.

- PAYNE, JEFF L./ROBB, SEAN W. G. (2000): Earnings Management: The Effect of Ex Ante Earnings Expectations. In: *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 15, No. 4, S. 371–392.
- PEEMÖLLER, VOLKER H. (2003): *Bilanzanalyse und Bilanzpolitik. Einführung in die Grundlagen*, 3. Aufl., Wiesbaden: Gabler.
- PEEMÖLLER, VOLKER H./KREHL, HARALD/HOFMANN, STEFAN (2017): *Bilanzskandale. Delikte und Gegenmaßnahmen*, 2. Aufl., Berlin: Erich Schmidt.
- PELLENS, BERNHARD/GASSEN, JOACHIM/RICHARD, MARC (2003): Ausschüttungspolitik börsennotierter Unternehmen in Deutschland. In: *Die Betriebswirtschaft*, 63. Jg., Heft 3, S. 309–332.
- PELZMANN, LINDA (2012): *Wirtschaftspsychologie. Behavioral Economics, Behavioral Finance, Arbeitswelt*, 6. Aufl., Wien: Springer.
- PENNO, MARK/SIMON, DANIEL T. (1986): Accounting Choices: Public versus Private Firms. In: *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 13, No. 4, S. 561–569.
- PERCY, MAJELLA (2000): Financial Reporting Discretion and Voluntary Disclosure: Corporate Research and Development Expenditures in Australia. In: *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, No. 1, S. 1–31.
- PERRIDON, LOUIS/STEINER, MANFRED/RATHGEBER, ANDREAS W. (2017): *Finanzwirtschaft der Unternehmung*, 17. Aufl., München: Vahlen.
- PERRY, SUSAN E./WILLIAMS, THOMAS H. (1994): Earnings Management Preceding Management Buyout Offers. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 18, No. 2, S. 157–180.
- PFLEGER, GÜNTER (1991): *Die neue Praxis der Bilanzpolitik. Gestaltungsmöglichkeiten in der Handels- und Steuerbilanz nach der Bilanzreform*, 4. Aufl., Freiburg: Haufe.
- PHILIPPS, HOLGER (2011a): Rechnungslegungspraxis der KMU nach BilMoG – Empirische Befunde im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht. In: *NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung*, o. Jg., Heft 7, S. 307–316.

- PHILIPPS, HOLGER (2011b): Empirische Befunde zur Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht. Rechnungslegung nach BilMoG. In: Steuern und Bilanzen, 13. Jg., Heft 6, S. 203–209.
- PHILLIPS, JOHN/PINCUS, MORTON/REGO, SONJA OLHOFT (2003): Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense. In: The Accounting Review, Vol. 78, No. 2, S. 491–521.
- PICOT, ARNOLD (1982): Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert. In: Die Betriebswirtschaft, 42. Jg., Heft 2, S. 267–284.
- PICOT, ARNOLD (1985): Transaktionskosten. In: Die Betriebswirtschaft, 45. Jg., Heft 2, S. 224–225.
- PICOT, ARNOLD/DIETL, HELMUT/FRANCK, EGON/FIEDLER, MARINA/ROYER, SUSANNE (2015): Organisation. Theorie und Praxis aus ökonomischer Sicht, 7. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- PICOT, ARNOLD/SCHNEIDER, DIETRAM (1988): Unternehmerisches Innovationsverhalten, Verfügungsrechte und Transaktionskosten. In: Budäus, Dieter/Gerum, Elmar/Zimmermann, Gebhard (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte, Wiesbaden: Gabler, S. 91–118.
- PORTISCH, WOLFGANG (1997): Überwachung und Berichterstattung des Aufsichtsrats im Stakeholder-Agency-Modell, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- PÖSCHKE, MORITZ (2014a): § 238 HGB. In: CANARIS, CLAUD-WILHELM/HABERSACK, MATHIAS/SCHÄFER, CARSTEN (Hrsg.): Handelsgesetzbuch, Großkommentar, begründet von HERMANN STAUB, Bd. 5, §§ 238–289a, 5. Aufl., Berlin/Boston: De Gruyter.
- PÖSCHKE, MORITZ (2014b): § 243 HGB. In: CANARIS, CLAUD-WILHELM/HABERSACK, MATHIAS/SCHÄFER, CARSTEN (Hrsg.): Handelsgesetzbuch, Großkommentar, begründet von HERMANN STAUB, Bd. 5, §§ 238–289a, 5. Aufl., Berlin/Boston: De Gruyter.
- POURCIAU, SUSAN (1993): Earnings Management and Nonroutine Executive Changes. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 16, No. 1–3, S. 317–336.

- PRATT, JOHN W./ZECKHAUSER, RICHARD J. (1985): Principals and Agents: An Overview. In: Pratt, John W./Zeckhauser, Richard J. (Hrsg.): Principals and Agents: The Structure of Business, Boston: Harvard Business School Press, S. 1–35.
- PREGIBON, DARYL (1981): Logistic Regression Diagnostics. In: The Annals of Statistics, Vol. 9, No. 4, S. 705–724.
- PRENCIPE, ANNALISA/MARKARIAN, GAREN/POZZA, LORENZO (2008): Earnings Management in Family Firms: Evidence From R&D Cost Capitalization in Italy, Family Business Review, Vol. 21, No. 1, S. 71–88.
- PRENTICE, R. L./PYKE, R. (1979): Logistic disease incidence models and case-control studies. In: Biometrika, Vol. 66, No. 3, S. 403–411.
- PRESS, ERIC G./WEINTROP, JOSEPH B. (1990): Accounting-Based Constraints in Public and Private Debt Agreements. Their Association with Leverage and Impact on Accounting Choice. In: Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, No. 1–3, S. 65–95.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (Hrsg.) (2004): IAS/IFRS – Kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland. Eine Analyse der deutschen Aktien- und Anleiheemittenten vor dem Hintergrund der Internationalisierung der Rechnungslegung. Online verfügbar unter: https://rsw.beck.de/rsw/upload/BC/iaspwc_1.pdf (Stand 10.04.2016).
- PRINZ, ULRICH/OTTO, THOMAS (2017): Steuerbilanzielle Behandlung von Entwicklungskosten für immaterielle Wirtschaftsgüter in Zeiten vernetzten Wirtschaftens. In: Deutsches Steuerrecht, 55. Jg., Heft 5, S. 275–279.
- QUICK, REINER (1992): Die Haftung des handelsrechtlichen Abschlußprüfers. In: Betriebs-Berater, 47. Jg., Heft 24, S. 1675–1685.
- QUICK, REINER (1997): Ziele und Instrumente der Bilanzpolitik. In: Betrieb und Wirtschaft, 51. Jg., Heft 19, S. 726–729.
- QUICK, REINER (2002): Abschlussprüfung und Beratung. Zur Vereinbarkeit mit der Forderung nach Urteilsfreiheit. In: Die Betriebswirtschaft, 62. Jg., Heft 6, S. 622–643.
- QUICK, REINER (2004): Externe Pflichtrotation. Eine adäquate Maßnahme zur Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers? In: Die Betriebswirtschaft, 64. Jg., Heft 4, S. 487–508.

- QUICK, REINER (2006): Prüfung, Beratung und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers – Eine Analyse der neuen Unabhängigkeitsnormen des HGB im Lichte empirischer Forschungsergebnisse. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg., Heft 1, S. 42–61.
- QUICK, REINER (2018): IDW EPS 270 zur Beurteilung der Fortführung der Unternehmens-tätigkeit – Verbesserung der Aussagekraft von Bestätigungsvermerken? In: Betriebs-Berater, 73. Jg., Heft 7, S. 363–367.
- QUICK, REINER/BRAUN, STEFFEN (2012): Bilanzpolitik. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 41. Jg., Heft 9, S. 452–457.
- QUICK, REINER/HAHN, JULIAN (2016): Aktivierung eigener Entwicklungskosten – Bedeutung für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen im HGB-Konzernabschluss. In: Die Wirtschaftsprüfung, 69. Jg., Heft 20, S. 1125–1130.
- QUICK, REINER/HAHN, JULIAN (2017): Weshalb entscheiden sich Unternehmen für die Aktivierung eigener Entwicklungskosten? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von HGB-Konzernabschlüssen. In: Der Betrieb, 70. Jg., Heft 17, S. 917–921.
- QUICK, REINER/SATTLER, MATTHIAS (2011): Beeinträchtigen Beratungsleistungen die Urteils-freiheit des Abschlussprüfers? Zum Einfluss von Beratungshonoraren auf diskretionäre Periodenabgrenzungen. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche For-schung, 63. Jg., Heft 4, S. 310–343.
- QUICK, REINER/WARMING-RASMUSSEN, BENT (2007): Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Zum Einfluss von Beratungsleistungen auf Unabhängigkeitswahrnehmungen von Akti-onären. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 77. Jg., Heft 10, S. 1007–1033.
- QUICK, REINER/WIEMANN, DANIELA (2012): Einfluss der Mandatsdauer des Abschlussprüfers auf ergebniszielgrößenorientierte Bilanzpolitik. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 82. Jg., Heft 10, S. 1107–1142.
- QUICK, REINER/WOLZ, MATTHIAS (2016): Bilanzierung in Fällen. Grundlagen, Aufgaben und Lösungen nach HGB und IFRS, 6. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

- RAMSCHEID, MARCEL (2016): § 4. Immaterielle Vermögensgegenstände. In: Driesch, Dirk/Riese, Joachim/Schlüter, Jörg/Senger, Thomas (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS, 5. Aufl., München: Beck.
- RANGAN, SRINIVASAN (1998): Earnings Management and the Performance of Seasoned Equity Offerings. In: Journal of Financial Economics, Vol. 50, No. 1, S. 101–122.
- RAPP, HEINZ WERNER (1997): „Der tägliche Wahnsinn hat Methode“. Behavioral Finance: Paradigmenwechsel in der Kapitalmarktforschung. In: Jünemann, Bernhard/Schellenberger, Dirk (Hrsg.): Psychologie für Börsenprofis. Die Macht der Gefühle bei der Geldanlage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 75–108.
- RASCH, BJÖRN/FRIESE, MALTE/HOFMANN, WILHELM/NAUMANN, EWALD (2014a): Quantitative Methoden 1. Einführung in die Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler, 4. Aufl., Berlin: Springer.
- RASCH, BJÖRN/FRIESE, MALTE/HOFMANN, WILHELM/NAUMANN, EWALD (2014b): Quantitative Methoden 2. Einführung in die Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler, 4. Aufl., Berlin: Springer.
- REUTER, EDZARD (1987): Die Publizität der Kapitalgesellschaft nach neuem Bilanzrecht. In: HAVERMANN, HANS (Hrsg.): Bilanz- und Konzernrecht. Festschrift für Reinhard Goerdeler zum 65. Geburtstag, Düsseldorf: IDW-Verlag, S. 427–443.
- REUTER, EDZARD (1988): Analyse von Weltabschlüssen nach Bilanzrichtlinien-Gesetz. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 58. Jg., Heft 2, S. 285–303.
- RICHTER, RUDOLF/BINDSEIL, ULRICH (1995): Neue Institutionenökonomik. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 24. Jg., Heft 3, S. 132–140.
- RICHTER, RUDOLF/FURUBOTN, EIRIK G. (2010): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, 4. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- RIEBELL, CLAUS (2015): Die Praxis der Bilanzauswertung. Weitergeführt und neu bearbeitet von: Int-Veen, Thomas/Middelberg, Andreas/Siegler, Jan, 10. Aufl., Stuttgart: Deutscher Sparkassen Verlag.

- RIEG, ROBERT/HEYD, REINHARD (2013): Informationsfunktion der Handelsbilanz und BilMoG: Ergebnisse einer Feldstudie zur Bilanzierungspraxis bei nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen. In: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung, 8. Jg., Heft 9, S. 335–341.
- RILEY, JOHN G. (1975): Competitive signaling. In: Journal of Economic Theory, Vol. 10, No. 2, S. 174–186.
- RILEY, JOHN G. (1979): Informational Equilibrium. In: Econometrica, Vol. 47, No. 2, S. 331–359.
- RILEY, JOHN G. (2001): Silver Signals: Twenty-Five Years of Screening and Signaling. In: Journal of Economic Literature, Vol. 39, No. 2, S. 432–478.
- RITOV, ILANA (1996): Anchoring in Simulated Competitive Market Negotiation. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 67, No. 1, S. 16–25.
- ROHLEDER, STEPHAN (2015): Mittelstandsgerechte Rechnungslegung in Deutschland. Ableitung konzeptioneller Anforderungen und Diskussion am Beispiel der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, Hamburg: Dr. Kovač.
- ROHLEDER, STEPHAN (2016): Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens – Weiterentwicklung des HGB unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen mittelständischer Unternehmen. In: Der Betrieb, 69. Jg., Heft 29, S. 1645–1652.
- ROHRLACK, CHRISTIAN (2009): Logistische und Ordinale Regression. In: Albers, Sönke/Klapper, Daniel/Konradt, Udo/Walter, Achim/Wolf, Joachim (Hrsg.): Methodik der empirischen Forschung, 3. Aufl., Wiesbaden: Gabler, S. 267–282.
- RONEN, JOSHUA (2001): On R&D capitalization and value relevance: a commentary. In: Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 20, No. 3, S. 241–254.
- RONEN, JOSHUA/SADAN, SIMCHA (1975a): Classificatory Smoothing: Alternative Income Models. In: Journal of Accounting Research, Vol. 13, No. 1, S. 133–149.
- RONEN, JOSHUA/SADAN, SIMCHA (1975b): Do Corporations Use Their Discretion in Classifying Accounting Items to Smooth Reported Income? In: Financial Analysts Journal, Vol. 31, No. 5, S. 62–68.

- RONEN, JOSHUA/SADAN, SIMCHA (1981): Smoothing Income Numbers: Objectives, Means, and Implications, Reading, Massachusetts et al.: Addison-Wesley Publishing Company.
- RONEN, JOSHUA/YAARI, VARDA (2008): Earnings Management. Emerging Insights in Theory, Practice, and Research, New York: Springer Science+Business Media.
- ROOS, BENJAMIN (2018): Bilanzierung entgeltlich erworbener Software beim Anwender. Neufassung und Anpassung des IDW RS HFA 11 an DRS 24. In: NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung, o. Jg., Heft 8, S. 381–384.
- ROSENTHAL, ROBERT (1991): Meta-Analytic Procedures for Social Research, Thousand Oaks: Sage.
- ROSS, STEPHAN A. (1973): The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. In: The American Economic Review, Vol. 63, No. 2, S. 134–139.
- ROTHSCHILD, MICHAEL/STIGLITZ, JOSEPH E. (1976): Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 90, No. 4, S. 629–649.
- RUDOLPH, BERND (1984): Kreditsicherheiten als Instrumente zur Umverteilung und Begrenzung von Kreditrisiken. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 46. Jg., Heft 1, S. 16–43.
- RUHNKE, KLAUS (2009): Prüfungsdifferenzen – State of the art und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung deutscher Prüfungsaufträge. In: Die Wirtschaftsprüfung, 62. Jg., Heft 13, S. 677–689.
- RUHNKE, KLAUS/SCHMIELE, CATHARINA/SANYANG, MADANY (2009): Bedeutung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens für Kreditvergabeentscheidungen. In: Der Betrieb, 62. Jg., Heft 51–52, S. 2725–2729.
- RUHNKE, KLAUS/SCHMIELE, CATHARINA/SCHWIND, JOCHEN (2010): Die Erwartungslücke als permanentes Phänomen der Abschlussprüfung – Definitionsansatz, empirische Untersuchung und Schlussfolgerungen. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 62. Jg., Heft 4, S. 394–421.

- RUHNKE, KLAUS/SIMONS, DIRK (2018): Rechnungslegung nach IFRS und HGB. Lehrbuch zur Theorie und Praxis der Unternehmenspublizität mit Beispielen und Übungen, 4. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- SAMUELSON, WILLIAM/ZECKHAUSER, RICHARD (1988): Status Quo Bias in Decision Making. In: Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 1, No. 1, S. 7–59.
- SANDIG, CURT (1966): Betriebswirtschaftspolitik, 2. Aufl., Stuttgart: C. E. Poeschel.
- SARKAR, S. K./MIDI, HABSHAH/RANA, SOHEL (2011): Detection of Outliers and Influential Observations in Binary Logistic Regression: An Empirical Study. In: Journal of Applied Sciences, Vol. 11, No. 1, S. 26–35.
- SATTLER, MATTHIAS (2011): Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung, Wiesbaden: Gabler.
- SAVAGE, LEONARD J. (1954): The Foundations of Statistics, New York/London: Wiley & Sons/Chapman & Hall.
- SCAPENS, ROBERT W. (1985): Management Accounting. A Review of Contemporary Developments, Houndmills et al.: MacMillan.
- SCHÄFER, SVEN (1999): Entscheidungsmodelle der Konzernrechnungslegungspolitik. Computergestützte Gestaltungen des Konzernabschlusses nach den Vorschriften des Handelsrechts und der International Accounting Standards, Landsberg/Lech: Moderne Industrie.
- SCHÄFER, THOMAS (2011): Statistik II. Inferenzstatistik, Wiesbaden: VS-Verlag.
- SCHÄFER, ULRICH (2013): Performance Measurement in langfristigen Prinzipal-Agenten-Beziehungen. Möglichkeiten und Grenzen einer Analyse auf Grundlage mehrperiodiger LEN-Modelle, Baden-Baden: Nomos.
- SCHAUENBERG, BERND (1998): Gegenstand und Methoden der Betriebswirtschaftslehre. In: Bitz, Michael/Dellmann, Klaus/Domsch, Michael/Wagner, Franz W. (Hrsg.): Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, 4. Aufl., München: Franz Vahlen, S. 1–56.

- SCHEFFLER, WOLFRAM (2011): Das Maßgeblichkeitsprinzip nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – Bestandsaufnahme nach Auffassung der Finanzverwaltung und Alternativen zum Maßgeblichkeitsprinzip, Berlin: Institut Finanzen und Steuern e. V.
- SCHENDERA, CHRISTIAN (2014): Regressionsanalyse mit SPSS, 2. Aufl., München: De Gruyter Oldenbourg.
- SCHEREN, MICHAL (1993): Konzernabschlusspolitik. Möglichkeiten und Grenzen einer zielorientierten Gestaltung von Konzernabschlüssen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- SCHILDBACH, THOMAS/FELDHOF, PATRICIA (2018): Der Konzernabschluss nach HGB und IFRS, Berlin/Boston: De Gruyter Oldenbourg.
- SCHIPPER, KATHERINE (1989): Commentary on Earnings Management. In: Accounting Horizons, Vol. 3, No. 4, S. 91–102.
- SCHIPPER, KATHERINE/VINCENT, LINDA (2003): Earnings Quality. Accounting Horizons, Vol. 17, No. 1, S. 97–110.
- SCHIRMEISTER, RAIMUND/SIEBOLD, KATRIN (2008): Die Aufdeckung von Bilanzmanipulationen in der Jahresabschlußanalyse. In: Freidank, Carl-Christian/Müller, Stefan/Wulf, Inge (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung. Aktuelle Entwicklungen in Wissenschaft und Praxis, Laurenz Lachnit zum 65. Geburtstag, Wiesbaden: Gabler, S. 503–520.
- SCHLEGELBERGER, FRANZ/QUASSOWSKI, LEO/HERBIG, GUSTAV/GEßLER, ERNST/HEFERMEHL, WOLFGANG (Hrsg.) (1937): Aktiengesetz vom 30. Januar 1937, Kommentar, München: Franz Vahlen.
- SHLEIFER, ANDREI/VISHNY, ROBERT W. (1997): A Survey of Corporate Governance. In: The Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, S. 737–783.
- SCHMALENBACH, EUGEN (1962): Dynamische Bilanz, 13. Aufl., bearbeitet von RICHARD BAUER, Köln/Opladen: Westdeutscher Verlag.
- SCHMIDT, CHRISTOPH (2014a): Die Abbildung pharmazeutischer Forschung und Entwicklung in der HGB- und Steuerbilanz. In: Deutsches Steuerrecht, 52. Jg., Heft 11, S. 544–551.

- SCHMIDT, CHRISTOPH (2014b): Grundfragen zur abstrakten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens. In: Der Betrieb, 67. Jg., Heft 23, S. 1273–1276.
- SCHMIDT, FRANZ (1979): Bilanzpolitik deutscher Aktiengesellschaften. Empirische Analysen des Gewinnglättungsverhaltens, Wiesbaden: Gabler.
- SCHMIDT, REINHARD H./TERBERGER, EVA (1997): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Aufl., Wiesbaden: Gabler.
- SCHMIDT, STEFAN/USINGER, RAINER (2018): § 248 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- SCHMOLLER, GUSTAV VON (1900): Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Erster größerer Teil, Leipzig: Duncker & Humblot.
- SCHNEELOCH, DIETER (1990): Bilanzpolitik und Grundsätze der Maßgeblichkeit. In: Deutsches Steuerrecht 1990, 28. Jg., Heft 4, S. 96–104.
- SCHNEIDER, DIETER (1986): Vermögensgegenstände und Schulden. In: Leffson, Ulrich/Rückle, Dieter/Großfeld, Bernhard (Hrsg.): Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln: Dr. Otto Schmidt, S. 335–345.
- SCHNEIDER, DIETER (1987): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 3. Aufl., München/Wien: Oldenbourg.
- SCHNEIDER, JÜRGEN (2015): Bedeutung der CE-Kennzeichnung für die Aktivierung von Entwicklungskosten. Herstellung medizintechnischer Produkte. In: NWB – Internationale Rechnungslegung, o. Jg., Heft 3, S. 69–75.
- SCHÖN, WOLFGANG (1997): Entwicklung und Perspektiven des Handelsbilanzrechts: vom ADHGB zum IASC. In: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, 161. Jg., Heft 1–2, S. 133–159.
- SCHORLEMER, GEORG VON/POSLUSCHNY, PETER (2001): Entscheidungsorientierte Bilanzpolitik. Eine praxisorientierte Darstellung mit IAS, Wiesbaden: Gabler.

- SCHUBERT, WOLFGANG J./ANDREJEWSKI, KAI C. (2018): § 253 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- SCHUBERT, WOLFGANG J./HUBER, FRANK (2018): § 247 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- SCHUBERT, WOLFGANG J./HUTZLER, ALEXANDER (2018): § 255 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, Handels- und Steuerbilanz, 11. Aufl., München: Beck.
- SCHÜLKE, THILO (2010): Zur Aktivierbarkeit selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände. In: Deutsches Steuerrecht, 48. Jg., Heft 19, S. 992–998.
- SCHÜLKE, THILO (2017): Kapitel 5 C: Bilanzierungsverbote und -wahlrechte. In: Merkt, Hanno/Probst, Arno/Fink, Christian (Hrsg.): Rechnungslegung nach HGB und IFRS. Themensystematischer Kommentar mit synoptischen Darstellungen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 386–392.
- SCHULZE-OSTERLOH, JOACHIM (2006): § 42 GmbHG. In: Baumbach, Adolf/Hueck, Alfred (Hrsg.): Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung: GmbHG, 18. Aufl., München: Beck (Anmerkung: ab der 19. Aufl. (2010) ist die angegebene Kommentierung von Schulze-Osterloh entfallen).
- SCHUMANN, SIEGFRIED (2012): Repräsentative Umfrage. Praxisorientierte Einführung in empirische Methoden und statistische Analyseverfahren, 6. Aufl., München: Oldenbourg.
- SCHUMPETER, JOSEPH A. (1908): Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig: Duncker & Humblot.
- SCHWARZ, CHRISTIAN (2006): Derivative Finanzinstrumente und hedge accounting. Bilanzierung nach HGB und IAS 39, Berlin: Erich Schmidt.
- SCOTT, A. J./WILD, C. J. (1986): Fitting Logistic Models Under Case-Control or Choice Based Sampling. In: Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological), Vol. 48, No. 2, S. 170–182.

- SEEHAUSEN, SVEN (2014): Kapitalstrukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehmen, Lohmar/Köln: Josef Eul.
- SEICHT, GERHARD (1990): Bilanzpolitik und Steuertaktik. Leitfaden für die Gestaltung des Jahresabschlusses, 2. Aufl., Wien: Service-Fachverlag.
- SEIDEL, BJÖRN/GRIEGER, STEPHANIE/MUSKE, ROLAND (2009): Bilanzierung von Entwicklungskosten nach dem BilMoG. In: Betriebs-Berater, 64. Jg., Heft 24, S. 1286–1290.
- SELCHERT, FRIEDRICH (1978): Bilanzpolitik und Jahresabschlussprüfung. In: Das Wirtschaftsstudium, 7. Jg., Heft 4, S. 168–174 und Heft 5, S. 221–225.
- SELCHERT, FRIEDRICH (1995): Uneinheitlichkeit bei der Bewertungseinheitlichkeit? In: Der Betrieb, 48. Jg., Heft 32, S. 1573–1581.
- SELCHERT, WILHELM/KARSTEN, JÜRGEN (1989): Konzernabschlußpolitik und Konzerneinheitlichkeit. Gestaltungsmöglichkeiten der Rechnungslegung im Konzernabschluß. In: Der Betrieb, 42. Jg., Heft 17, S. 837–843.
- SELLHORN, THORSTEN (2004): Goodwill Impairment. An Empirical Investigation of Write-Offs under SFAS 142, Frankfurt a. M. et al.: Peter Lang.
- SERVATIUS, WOLFGANG (2008): Gläubigereinfluss durch Covenants. Hybride Finanzierungsinstrumente im Spannungsfeld von Fremd- und Eigenfinanzierung, Tübingen: Mohr Siebeck.
- SHAH, SYED Z./LIANG, SHUANG/AKBAR, SAEED (2013): International Financial Reporting Standards and the value relevance of R&D expenditures. Pre and post IFRS analysis. In: International review of financial analysis, Vol. 30, Issue C, S. 158–169.
- SHARPE, WILLIAM F. (1964): Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. In: The Journal of Finance, Vol. 19, No. 3, S. 425–442.
- SHAVELL, STEVEN (1979): Risk Sharing and Incentives in the Principal and Agent Relationship. In: The Bell Journal of Economics, Vol. 10, No. 1, S. 55–73.
- SHILLER, ROBERT J. (1999): Human Behavior and the Efficiency of the Financial System. In: Taylor, John B./Woodford, Michael (Hrsg.): Handbook of Macroeconomics, Volume 1 C, Amsterdam et al.: North Holland Elsevier, S. 1305–1340.

- SIEBEN, GÜNTER (1998): Rechnungslegungspolitik als Instrument der Unternehmensführung. Ein Überblick über die Grundlagen, Quellen, Ziele und Instrumente handelsrechtlicher Rechnungslegungspolitik. In: Freidank, Carl-Christian (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik. Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin: Springer, S. 3–35.
- SIEBEN, GÜNTER/BARION, HEINZ-JÜRGEN/MALTRY, HELMUT (1993): Bilanzpolitik. In: Chmielewicz, Klaus/Schweitzer, Marcell (Hrsg.): Handwörterbuch des Rechnungswesens, 3. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Sp. 229–239.
- SIEBEN, GÜNTER/OSSADNIK, WOLFGANG (1986): Dauernd. In: Leffson, Ulrich/Rückle, Dieter/Großfeld, Bernhard (Hrsg.): Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln: Dr. Otto Schmid, S. 105–113.
- SIELAFF, MEINHARD (1977): Bilanzpolitik aus der Sicht des Unternehmens – einige Gedanken über Theorie und Praxis (einschließlich Konzernbilanzpolitik). In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 29. Jg., Heft 3, S. 230–251.
- SIMMONS, JOSEPH P./LEBOEUF, ROBYN A./NELSON, LEIF D. (2010). The Effect of Accuracy Motivation on Anchoring and Adjustment: Do People Adjust From Provided Anchors? In: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 99, No. 6, S. 917–932.
- SIMON, HERBERT A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, No. 1, S. 99–118.
- SIMON, HERBERT A. (1957): Models of Man. Social and Rational, New York: Wiley.
- SIMON, HERBERT A. (1959): Theories of decision making in economics and behavioral science. In: American Economic Review, Vol. 49, No. 3, S. 253–283.
- SIMON, HERBERT A. (1979): Rational Decision Making in Business Organization. In: American Economic Review, Vol. 69, No. 4, S. 493–513.
- SIMON, HERMAN VEIT (1886): Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien, Berlin/Leipzig: J. Guttentag.
- SKINNER, DOUGLAS J. (1994): Why Firms Voluntarily Disclose Bad News. In: Journal of Accounting Research, Vol. 32, No. 1, S. 38–60.

- SKINNER, DOUGLAS J./SLOAN, RICHARD G. (2002): Earnings Surprises, Growth Expectations, and Stock Returns or Don't Let an Earnings Torpedo Sink Your Portfolio. In: *Review of Accounting Studies*, Vol. 7, No. 2–3, S. 289–312.
- SMITH, ADAM (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Nachdruck 1976, Chicago: The University of Chicago Press.
- SMITH, CLIFFORD W. JR. (1993): A Perspective on Accounting-Based Debt Covenants Violations. In: *The Accounting Review*, Vol. 68, No. 2, S. 289–303.
- SMITH, CLIFFORD W. JR./WARNER, JEROLD B. (1979): On Financial Contracting. An Analysis of Bond Covenants. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 7, No. 2, S. 117–161.
- SMITH, CLIFFORD W. JR./WATTS, ROSS L. (1982): Incentive and Tax Effects of Executive Compensation Plans. In: *Australian Journal of Management*, Vol. 7, No. 2, S. 139–152.
- SMITH, DANIEL E. (1976): Effects of Separation of Ownership from Control on Accounting Policy Decisions. In: *The Accounting Review*, Vol. 51, No. 4, S. 707–723.
- SMITH, DEAN T./PERCY, MAJELLA/RICHARDSON, GORDON D. (2001): Discretionary Capitalization of R&D – Evidence on the Usefulness in an Australian and Canadian Context. In: *Advances in International Accounting*, Vol. 14, S. 15–46.
- SOFFER, LEONARD C./THIAGARAJAN, S. RAMU/WALTHER, BEVERLY R. (1999): Earnings Preamouncement Strategies. In: *Review of Accounting Studies*, Vol. 5, No. 1, S. 5–26.
- SOLMECKE, HENRIK (2009): *Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) auf die handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung*, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- SOMMERHOFF, DOMINIC (2010): *Die handelsrechtliche Berichterstattung über das selbst geschaffene immaterielle Anlagevermögen im Vergleich zu internationalen Rechnungslegungsnormen. Eine theoretische und empirische Analyse*, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- SPENCE, MICHAEL (1973): Job Market Signaling. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 3, S. 355–374.
- SPENCE, MICHAEL (1976): Competition in Salaries, Credentials, and Signaling Prerequisites for Jobs. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90, No. 1, S. 51–74.

- SPREMANN, KLAUS (1987): Agent and Principal. In: Bamberg, Günter/Spremann, Klaus (Hrsg.): Agency Theory, Information and Incentives, Berlin et al.: Springer, S. 3–38.
- SPREMANN, KLAUS (1988): Reputation, Garantie, Information. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 58. Jg., Heft 5/6, S. 613–629.
- SPREMANN, KLAUS (1990): Asymmetrische Information, Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 60. Jg., Heft 5/6, S. 561–586.
- STEIN, HEINZ-GERD (1993): Ziele und Maßnahmen der Konzernbilanzpolitik. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 45. Jg., Heft 11, S. 973–993.
- STERLING, ROBERT R. (1990): Positive Accounting Theory: An Assessment. In: Abacus, Vol. 26, No. 2, S. 96–135.
- STEVENS, JAMES P. (2007): Intermediate statistics. A modern approach, 3. Aufl., New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- STIGLER, GEORGE J. (1961): The Economics of Information. In: The Journal of Political Economy, Vol. 69, No. 3, S. 213–225.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1973): Approaches to the Economics of Discrimination. In: The American Economic Review, Vol. 63, No. 2, S. 287–295.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1974): Incentives and Risk Sharing in Sharecropping. In: The review of economic studies, Vol. 41, No. 2, S. 219–255.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1975): The Theory of “Screening”, Education, and the Distribution of Income. In: The American Economic Review, Vol. 65, No. 3, S. 283–300.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1989): Principal and Agent. In: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter (Hrsg.): Allocation, Information and Markets (First published in The New Palgrave: A Dictionary of Economics, Vol. 3), London/Basingstoke: MacMillan Press.
- STRACK, FRITZ/DEUTSCH, ROLAND (2002): Urteilsheuristiken. In: Frey, Dieter/Irle, Martin (Hrsg.): Theorien der Sozialpsychologie, Bd. 3, Motivations-, Selbst- und Informationsverarbeitungstheorien, Berlin et al.: Hans Huber, S. 352–384.

- STRACK, FRITZ/MUSSWEILER, THOMAS (1997): Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 3, S. 437–446.
- STRONG, JOHN S./MEYER, JOHN R. (1987): Asset Write-Downs: Managerial Incentives and Security Returns. In: *The Journal of Finance*, Vol. 42, No. 3, S. 643–661.
- SUBRAMANYAM, K. R. (1996): The Pricing of Discretionary Accruals. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 22, No. 1–3, S. 249–281.
- SWEENEY, AMY PATRICIA (1994): Debt-Covenant Violations and Managers' Accounting Responses. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, No. 3, S. 281–308.
- SWOBODA, PETER (1985): Der Risikograd als Abgrenzungskriterium von Eigen- versus Fremdkapital. In: Stöppler, Siegm (Hrsg.): *Information und Produktion. Beiträge zur Unternehmenstheorie und Unternehmensplanung. Festschrift zum 60. Geburtstag von Waldemar Wittmann*, Stuttgart: C. E. Poeschel, S. 343–361.
- SWOBODA, PETER (1987): Kapitalmarkt und Unternehmensfinanzierung. Zur Kapitalstruktur der Unternehmung. In: Schneider, Dieter (Hrsg.): *Kapitalmarkt und Finanzierung. Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in München vom 15. bis 17. September 1986*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 49–68.
- TABACHNICK, BARBARA G./FIDELL, LINDA S. (2014): *Using multivariate statistics*, International Edition, 6. Aufl., Harlow: Pearson.
- TEBBEN, TOBIAS (2011): *Vergütungsanreize und opportunistische Bilanzpolitik. Eine empirische Analyse der Rolle von Aufsichtsrat und Abschlussprüfer*, Wiesbaden: Gabler.
- TEICHMANN, ROBERT/KOEHLER, WALTER (1937): *Aktiengesetz. Gesetz über Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien vom 30. Januar 1937*, Berlin: Weidmannsche Verlagsbuchhandlung.
- TEOH, SIEW HONG/WELCH, IVO/WONG, T. J. (1998a): Earnings Management and the Long Run Market Performance of Initial Public Offerings. In: *The Journal of Finance*, Vol. 53, No. 6, S. 1935–1974.

- TEOH, SIEW HONG/WELCH, IVO/WONG, T. J. (1998b): Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 50, No. 1, S. 63–99.
- TERLINDE, CHRISTIAN (2005): *Aufdeckung von Bilanzmanipulationen in der deutschen Prüfungspraxis. Ergebnisse einer empirischen Studie*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- THALER, RICHARD (1980): Toward a Positive Theory of Consumer Choice. In: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 1, No. 1, 39–60.
- THEILE, CARSTEN (2008): Immaterielle Vermögensgegenstände nach RegE BilMoG – Akzentverschiebung beim Begriff des Vermögensgegenstands? In: *Die Wirtschaftsprüfung*, 61. Jg., Heft 22, S. 1064–1069.
- THEILE, CARSTEN/NAGAFI, HUMAN/ZYCZKOWSKI, CHRISTIAN (2011): BilMoG: Analystenschreck oder Weißer Ritter des HGB? *NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung*, o. Jg., Heft 19, S. 912–941.
- THIBAUT, JOHN W./KELLEY, HAROLD H. (1959): *The Social Psychology of Groups*, New York et al.: Wiley.
- THIELE, STEFAN/BRÖTZMANN, INGO (2002): § 243 HGB. In: Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan (Hrsg.): *Bilanzrecht, Kommentar, Handelsrecht mit Steuerrecht und den Regelungen des IASB*, Stand 79. Ergänzungslieferung Mai 2018, Bonn/Berlin: Stollfuß.
- THIEßEN, FRIEDRICH (1996): Covenants in Kreditverträgen: Alternative oder Ergänzung zum Insolvenzrecht? In: *Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft*, 8. Jg., Heft 1, S. 19–37.
- THOMAS, WAYNE B./HERRMANN, DONALD R./INOUE, TATSUO (2004): Earnings Management through Affiliated Transactions. In: *Journal of International Accounting Research*, Vol. 3, No. 2, S. 1–25.
- TIEDCHEN, SUSANNE (1991): *Der Vermögensgegenstand im Handelsbilanzrecht*, Köln: Dr. Otto Schmidt.

- TIEDCHEN, SUSANNE (2013): § 255 HGB. In: Hennrichs, Joachim/Kleindiek, Detlef/Watrin, Christoph (Hrsg.): Münchener Kommentar zum Bilanzrecht, Bd. 2, Bilanzrecht: §§ 238–342e HGB, München: Beck.
- TIEDE, MANFRED/VOß, WERNER (2000): Schließen mit Statistik – Verstehen, München/Wien: Oldenbourg.
- TINKER, ANTHONY M./MERINO, BARBARA D./NEIMARK, MARILYN DALE (1982): The Normative Origins of Positive Theories: Ideology and Accounting Thought. In: Accounting, Organizations and Society, Vol. 7, No. 2, S. 167–200.
- TRAN, DUC HUNG (2011): Die Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände nach BilMoG – Normative Erkenntnisse empirischer Befunde. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 11. Jg., Heft 11, S. 538–542.
- TROMBLEY, MARK A. (1989): Accounting Method Choice in the Software Industry: Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS No. 86. In: The Accounting Review, Vol. 64, No. 3, S. 529–538.
- TRÜTZSCHLER, KLAUS (2014): Kritische Bestandsaufnahme der Bilanzierungspraxis in Deutschland – Würdigung des Kosten-Nutzen-Postulats aus der Sicht eines Aufsichtsratsmitglieds. In: Küting, Peter/Pfitzer, Norbert/Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Rechnungslegung im Spannungsfeld von Kosten-Nutzen-Überlegungen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 9–29.
- TRUEMAN, BRETT/TITMAN, SHERIDAN (1988): An Explanation for Accounting Income Smoothing. In: Journal of Accounting Research, Supplement, Vol. 26, S. 127–139.
- TSOLIGKAS, FANIS/TSALAVOUTAS, IOANNIS (2011): Value relevance of R&D in the UK after IFRS mandatory implementation. In: Applied financial economics, Vol. 21, No. 13, S. 957–967.
- TUCKER, JENNIFER W./ZAROWIN, PAUL A. (2006): Does Income Smoothing Improve Earnings Informativeness? In: The Accounting Review, Vol. 81, No. 1, S. 251–270.
- TUTTICCI, IRENE/KRISHNAN, GOPAL/PERCY, MAJELLA (2007): The Role of External Monitoring in Firm Valuation: The Case of R&D Capitalization. In: Journal of International Accounting Research, Vol. 6, No. 2, S. 83–107.

- TVERSKY, AMOS/KAHNEMAN, DANIEL (1973): Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. In: Cognitive Psychology, Vol. 5, No. 2, S. 207–232.
- TVERSKY, AMOS/KAHNEMAN, DANIEL (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Biases in Judgments Reveal Some Heuristics of Thinking Under Uncertainty. In: Science, Vol. 185, No. 27, S. 1124–1131.
- TVERSKY, AMOS/KAHNEMAN, DANIEL (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions. In: The Journal of Business, Vol. 59, No. 4, S. 251–278.
- TVERSKY, AMOS/KAHNEMAN, DANIEL (1991): Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No. 4, S. 1039–1061.
- TVERSKY, AMOS/KAHNEMAN, DANIEL (1992): Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. In: Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 5, No. 4, S. 297–323.
- ULLMANN, FRITZ (1932): § 261a HGB. In: Horowitz, Hugo/Horowitz, Walter/Ullmann, Fritz (Hrsg.): Kommentar zum neuen Aktienrecht auf Grund der Verordnung über Aktienrecht vom 19. September 1931, der Verordnung über erleichterte Kapitalherabsetzung vom 6. Oktober 1931 und der dazu ergangenen Durchführungsvorschriften, Berlin: Otto Liebmann, S. 133–147.
- URBAN, DIETER (1989): Binäre LOGIT-Analyse: ein statistisches Verfahren zur Bestimmung der Abhängigkeitsstruktur qualitativer Variablen. In: Duisburger Beiträge zur soziologischen Forschung, Nr. 3, Hrsg.: Fachbereich I Soziologie Universität Duisburg.
- URBAN, DIETER (1993): Logit-Analyse. Statistische Verfahren zur Analyse von Modellen mit qualitativen Response-Variablen, Stuttgart et al.: Fischer.
- URBAN, DIETER/MAYERL, JOCHEN (2018): Angewandte Regressionsanalyse. Theorie, Technik und Praxis. 5. Aufl., Wiesbaden: Springer.
- VEIT, KLAUS-RÜDIGER (2002): Bilanzpolitik, München: Franz Vahlen.

- VELTE, PATRICK (2008): Intangible Assets und Goodwill im Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Verlässlichkeit. Eine normative, entscheidungsorientierte und empirische Analyse vor dem Hintergrund internationaler und nationaler Rechnungslegungs- und Prüfungsstandards, Wiesbaden: Gabler.
- VERBEEK, MARNO (2017): A Guide to Modern Econometrics, 5. Aufl., Hoboken, New Jersey: Wiley.
- VOGT, FRITZ (1963): Bilanztaktik. Wahlrechte des Unternehmers beim Jahresabschluß, 6. Aufl., Heidelberg: Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft.
- VORWOLD, GERHARD (1999): Gewinn-Management in den USA. Beobachtungen aus deutscher Sicht. In: Der Betrieb, 52. Jg., Heft 46, S. 2321–2328.
- WACHOLDER, SHOLOM/MCLAUGHLIN, JOSEPH K./SILVERMAN, DEBRA T./MANDEL, JACK S. (1992): Selection of Controls in Case-Control Studies. In: American Journal of Epidemiology, Vol. 135, No. 9, S. 1019–1050.
- WAGENHOFER, ALFRED (2012): Vorsichtige Rechnungslegung und Informationsgehalt. In: Journal of Business Economics (Zeitschrift für Betriebswirtschaft), 82. Jg., Heft 12, S. 1367–1387.
- WAGENHOFER, ALFRED/EWERT, RALF (2015): Externe Unternehmensrechnung, 3. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- WAHREN, HEINZ-KURT (2009): Anlegerpsychologie, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- WAKKER, PETER/TVERSKY, AMOS (1993): An Axiomatization of Cumulative Prospect Theory. In: Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 7, No. 2, S. 147–176.
- WALRAS, LÉON (1874): Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale. Lausanne et al.: Corbaz et al.
- WANG, ZHEMIN/WILLIAMS, THOMAS H. (1994): Accounting Income Smoothing and Stockholder Wealth. In: Journal of Applied Business Research, Vol. 10, No. 3, S. 96–110.
- WASCHBUSCH, GERD (1993): Die Ziele der handelsrechtlichen Jahresabschlußpolitik. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 22. Jg., Heft 5, S. 235–239.

- WASCHBUSCH, GERD (1994): Instrumente der handelsrechtlichen Jahresabschlußpolitik – Ein Systematisierungsansatz, Teil I und II. In: Das Wirtschaftsstudium, 13. Jg., S. 807–816 und S. 919–924.
- WATRIN, CHRISTOPH (2001): Internationale Rechnungslegung und Regulierungstheorie, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- WATTS, ROSS L. (1992): Accounting Choice Theory and Market-Based Research in Accounting. In: British Accounting Review, Vol. 24, No. 3, S. 235–267.
- WATTS, ROSS L./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1978): Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. In: The Accounting Review, Vol. 53, No. 1, S. 112–134.
- Watts, ROSS. L./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1979): The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. In: The Accounting Review, Vol. 64, No. 2, S. 273–305.
- WATTS, ROSS L./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1986): Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International.
- WATTS, ROSS L./ZIMMERMAN, JEROLD L. (1990): Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. In: The Accounting Review, Vol. 65, No. 1, S. 131–156.
- WEBER, CLAUS-PETER (1990): Möglichkeiten der Bilanzpolitik. In: Küting, Karlheinz/Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Handbuch der Rechnungslegung, 3. Aufl., Stuttgart 1990: Schäffer Verlag für Wirtschaft und Steuern, S. 75–102.
- WEINAND, MARTIN/WOLZ, MATTHIAS (2009): Erreicht das BilMoG die Zielgruppe? Ergebnisse aus der Sicht des Mittelstands. In: NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung, o. Jg., Heft 9, S. 446–452.
- WEINAND, MARTIN/WOLZ, MATTHIAS (2010): Forschungs- und Entwicklungskosten im Mittelstand – Zur faktischen Irrelevanz eines Aktivierungswahlrechtes. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 10. Jg., Heft 3, S. 130–138.
- WELLNER, KAI-UWE (2001): Shareholder Value und seine Weiterentwicklung zum Market Adapted Shareholder Value Approach. Entwicklungslinien, Probleme und Lösungsansätze einer Shareholder Value orientierten Unternehmensführung, Marburg: Tectum.

- WELLS, PETER (2002): Earnings Management Surrounding CEO Changes. In: Accounting and Finance, Vol. 42, S. 169–193.
- WENCKI, SIMONE (2016): Die Aktivierung von Entwicklungskosten im handelsrechtlichen Jahresabschluss – Eine theoretische und empirische Analyse nichtkapitalmarktorientierter Unternehmen im Rahmen der erstmaligen Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes, Dissertation Otto-Friedrich-Universität Bamberg.
- WENGEROFSKY, TIMMY (2014): Die materielle Stetigkeit im Handels- und Steuerbilanzrecht, Köln: Kölner Wissenschaftsverlag.
- WESTERFELHAUS, HERWARTH (1995): Zwei-Stufen-Ermittlung zum bilanzierungsfähigen Vermögensgegenstand. In: Der Betrieb, 48. Jg., Heft 18, S. 885–889.
- WHITE, GARY E. (1970): Discretionary Accounting Decisions and Income Normalization. In: Journal of Accounting Research, Vol. 8, No. 2, S. 260–273.
- WHITE, GERALD I./SONDHI, ASHWINPAUL C./FRIED, DOV (2003): The Analysis and Use of Financial Statements, 3. Aufl., Hoboken, New Jersey: Wiley.
- WHITTINGTON, GEOFFREY (1987): Positive Accounting Theory: A Review Article. In: Accounting and Business Research, Vol. 17, No. 68, S. 327–336.
- WIECHERS, KLAUS (2012): Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im handelsrechtlichen Jahresabschluss. Anmerkungen zur Stellungnahme IDW RS HFA 38. In: NWB Rechnungswesen – Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung, o. Jg., Nr. 14, S. 653–659.
- WIEMANN, DANIELA (2011): Prüfungsqualität des Abschlussprüfers – Einfluss der Mandatsdauer auf die Bilanzpolitik beim Mandanten, Wiesbaden: Gabler.
- WILCOXON, FRANK (1945): Individual Comparisons by Ranking Methods. In: Biometrics Bulletin, Vol. 1, No. 6, S. 80–83.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization, New York/London: The Free Press/Macmillan Publishing.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 2, S. 233–261.

- WILLIAMSON, OLIVER E. (1981): The Economics of Organization. The Transaction Cost Approach. In: The American Journal of Sociology, Vol. 87, No. 3, S. 548–577.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting, New York/London: The Free Press.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen, aus dem Amerikanischen übersetzt von Monika Streissler, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- WILSON, TIMOTHY D./HOUSTON, CHRISTOPHER E./ETLING, KATHRYN M./BREKKE, NANCY (1996): A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and its Antecedents. In: Journal of Experimental Psychology, Vol. 125, No. 4, S. 387–402.
- WINKELJOHANN, NORBERT/BÜSSOW, THOMAS (2018): § 252 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, 11. Aufl., München: Beck.
- WINKELJOHANN, NORBERT/SCHELLHORN, MATHIAS (2018): § 264 HGB. In: Grottel, Bernd/Schmidt, Stefan/Schubert, Wolfgang J./Winkeljohann, Norbert (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar, 11. Aufl., München: Beck.
- WITTIG, ARNE (1996): Financial Covenants im inländischen Kreditgeschäft. In: Wertpapier-Mitteilungen, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, 31. Jg., Heft 31, S. 1381–1391.
- WÖHE, GÜNTER (1997): Bilanzierung und Bilanzpolitik. Betriebswirtschaftlich – Handelsrechtlich – Steuerrechtlich, 9. Aufl., München: Franz Vahlen.
- WOLZ, MATTHIAS/JANSSEN, JAN (2009): Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände im Mittelstand – Zielkonforme BilMoG-Neuerung oder am Bedarf vorbei reformiert? In: Zeitschrift für Corporate Governance, 4. Jg., Heft 2, S. 87–92.
- WOOLDRIDGE, JEFFREY M. (2013): Introductory econometrics – A modern approach, International Edition, 5. Aufl., Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning.
- WULF, INGE (2008): Immaterielle Vermögenswerte nach IFRS – Ansatz, Bewertung, Goodwill-Bilanzierung, Berlin: Erich Schmidt.
- WULF, INGE (2010): Bilanzierung des selbst geschaffenen immateriellen Anlagevermögens

- nach dem BilMoG – kritische Würdigung und rechnungslegungsanalytische Perspektiven im Lichte der Bilanztheorien. In: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung, 20. Jg., Heft 4, S. 331–352.
- WULF, INGE/SACKBROOK, JÜRGEN LARS (2018): § 266 HGB. In: Bertram, Klaus/Brinkmann, Ralph/Kessler, Harald/Müller, Stefan (Hrsg.): Haufe HGB Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., Freiburg et al.: Haufe Group.
- WÜSTEMANN, JENS (2007): Aus den Fugen: Referentenentwurf eines Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes. In: Betriebs-Berater, 62. Jg., Heft 47, S. I.
- WYATT, ANNE (2005): Accounting Recognition of Intangible Assets: Theory and Evidence on Economic Determinants, *The Accounting Review*, Vol. 80, No. 3, S. 967–1003.
- ZHOU, JIAN/ELDER, RANDAL (2004): Audit Quality and Earnings Management by Seasoned Equity Offering Firms. In: *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 11, No. 2, S. 95–120.
- ZICKE, JULIA (2014): Capitalization of R&D Costs and Implications for Earnings Management, Working Paper. Online verfügbar unter: <https://ssrn.com/abstract=2198307> (Stand 27.12.2017).
- ZICKE, JULIA/KIY, FLORIAN (2017): The Effects of Accounting Standards on the Financial Reporting Properties of Private Firms: Evidence from the German Accounting Law Modernization Act. In: *Business Research*, Vol. 10, No. 2, S. 215–248.
- ZIMMER, IAN (1986): Accounting for Interest by Real Estate Developers. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, No. 1, S. 37–51.
- ZMIJEWSKI, MARK E. (1984): Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. In: *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, Supplement, S. 59–82.
- ZMIJEWSKI, MARK E./HAGERMAN, ROBERT L. (1981): An Income Strategy Approach to the Positive Theory of Accounting Standard Setting/Choice. In: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 2, S. 129–149.

- ZÜLCH, HENNING/HOFFMANN, SEBASTIAN (2008): Die Stellungnahme des Bundesrats zum BilMoG-RegE – Anmerkungen zu den vorgeschlagenen Änderungen. In: Der Betrieb, 61. Jg., Heft 31, S. 1643–1644.
- ZÜLCH, HENNING/SIGGELKOW, LENA (2014): Bilanzpolitik im Rahmen der Erfassung von Wertminderungen – eine empirische Analyse europäischer Unternehmen. In: Corporate Finance, 5. Jg., Heft 2, S. 65–73.
- ZWIRNER, CHRISTIAN (2010): Financial Covenants: (mögliche) Auswirkungen des BilMoG. In: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling, 34. Jg., Heft 6, S. 278–284.
- ZWIRNER, CHRISTIAN (2011): Der Versuch, Unmögliches möglich zu machen. Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen nach BilMoG. In: Steuern und Bilanzen, 13. Jg., Heft 15, S. 569–575.
- ZWIRNER, CHRISTIAN (2017): 20 Jahre Kapitalmarktorientierung und IFRS: Rückblick und Ausblick. In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung, 17. Jg., Heft 6, S. 239–243.
- ZWIRNER, CHRISTIAN/BOECKER, CORINNA/FROSCHHAMMER, MATTHIAS (2012): Ermittlung der Herstellungskosten unter Berücksichtigung von Entwicklungskosten. Unterschiede und Gemeinsamkeiten nach IFRS und HGB – Eine Fallstudie unter Berücksichtigung steuerlicher Auswirkungen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 12. Jg., Heft 2, S. 93–101.

Urteils- und Beschlussverzeichnis

RG-Urteil vom 03.03.1904, I 404.1903. In: Monatszeitschrift für Handelsrecht und Bankwesen, 13. Jg., 1905, Heft 6, S. 159–160.

RG-Urteil vom 27.06.1914, I 370/14. In: Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht, 9. Jg., 1915, Heft 3, Sp. 231–233.

BFH-Urteil vom 26.02.1975, I R 72/73. In: Der Betrieb, 28. Jg., 1975, Heft 43, S. 2017–2018.

BFH-Urteil vom 06.12.1978, I R 35/78. In: Der Betrieb, 32. Jg., 1979, Heft 16, S. 772.

BFH-Beschluss vom 26.10.1987, GrS 2/86. In: Der Betrieb, 41. Jg., 1988, Heft 10, S. 529–536.

BFH-Urteil vom 22.07.1988, III R 175/85. In: Der Betrieb, 41. Jg., 1988, Heft 51/52, S. 2605–2608.

BFH-Urteil vom 04.12.1991, IR 148/90. In: Der Betrieb, 45. Jg., 1992, Heft 20, S. 1023–1024.

BFH-Urteil vom 19.10.2006, III R 6/05. In: Der Betrieb, 60. Jg., 2007, Heft 8, S. 430–432.